EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE

WIM PELUPESSY

MAESTRIA EN POLITICA ECONOMICA PARA CENTROAMERICA Y EL CARIBE
UNIVERSIDAD NACIONAL

HD
9199
.S14
P44
1993

LIBRARY OF PRINCETON
THEOLOGICAL SEMINARY

EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE
El caso de El Salvador

Colección UNIVERSITARIA

D.E.I.

Departamento Ecuménico de Investigaciones

CONSEJO EDITORIAL

Franz J. Hinkelammert
Pablo Richard
Elsa Tamez
Maryse Brisson
Arnoldo Mora
Helio Gallardo
Alcides Hernández

EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE

El caso de El Salvador

WIM PELUPESSY

MAESTRIA
EN POLITICA ECONOMICA
PARA CENTROAMERICA Y EL CARIBE
UNIVERSIDAD NACIONAL

CORRECCION: Guillermo Meléndez
PORTADA: Carlos Aguilar Quirós, con base en una fotografía de Piet den Blanken
COMPOSICION TIPOGRAFICA: Lucía Picado Gamboa

338.17373
P385m Pelupessy, Wim.
Mercado mundial del café: el caso de El Salvador/ Wim Pelupessy
—1a. ed.— San José, Costa Rica, DEI, 1993
200 p.; 21 cm. (Colección Universitaria)

ISBN 9977-83-070-3

1. Café — El Salvador.
I. Título.

Hecho el depósito de ley

Reservados todos los derechos

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este libro

ISBN 9977-83-070-3

© Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones (DEI), San José, Costa Rica, 1993

© Maestría en Política Económica para Centroamérica y el Caribe, Universidad Nacional, de la presente edición

Este libro ha sido cofinanciado por la Universidad Tilburg, Holanda

Impreso en Costa Rica • Printed in Costa Rica

PARA PEDIDOS O INFORMACION DIRIGIRSE A:

EDITORIAL DEI
Departamento Ecuménico de Investigaciones
Apartado 390-2070
SABANILLA
SAN JOSE — COSTA RICA
Teléfonos 53-02-29 y 53-91-24
Fax (506) 53-15-41

Contenido

Lista de cuadros y figuras 11

Capítulo I
Introducción 13

Capítulo II
El mercado mundial del café 19

1. Las variedades de café 20
2. Precio y producción 21
3. La oferta 25
4. "Dutch Disease" 26
5. Los países consumidores 27
6. Las tendencias en la demanda 30
7. El Convenio Internacional del Café 33
8. El desigual intercambio del café 34
9. ¿Otro convenio? 35

Capítulo III
Convenio del café y mercado libre para Centroamérica .. 37

1. La liberalización del comercio mundial 38
2. El frágil equilibrio del Convenio del Café 39
3. Problemas estructurales del mercado mundial 40

4. Concentración en el mercado mundial 42
5. Repartición desigual 44
6. Notas finales 47

Capítulo IV
El mercado solidario del café 49

1. "Trade not Aid" 49
2. El café en Holanda 51
3. La cadena del comercio internacional 54
4. Los negocios de los cafés corriente y solidario 57
5. Conclusiones 60

Capítulo V
La política agraria y la oferta agroexportadora en El Salvador de los años ochenta 63

1. Introducción 63
2. Cambios en un modelo de crecimiento agroexportador tradicional 65
3. La reforma agraria 66
4. El sector cooperativo 71
5. Factores que afectan la rentabilidad 73
6. Los costos de producción 77
7. Las áreas abandonadas 80
8. Diferenciación entre los productores 82
9. Perspectivas para la política agraria 84
10. Conclusiones generales para Centroamérica 87

Capítulo VI
Los productores de café 89

1. La clasificación de los productores 90
2. Los microproductores 91
   2.1. La producción del café 94
   2.2. Los costos e ingresos de producción 96

3. Los pequeños productores 97
   3.1. La producción y venta del café 97

4. Los medianos productores 99
   4.1. La producción del café 99

5. Los grandes productores 100
5.1. La producción del café 101

6. La estratificación de los productores cafetaleros 102
7. Los costos de producción en la fase agrícola 104
7.1. La estructura de costos 108
7.2. La demanda de mano de obra 111

8. La comercialización del café 111
9. La fase agroindustrial 116
9.1. La agroindustria del café a nivel nacional 119
9.2. La muestra de beneficios y trilladoras 119

10. A modo de conclusión 124

Capítulo VII
La capacidad de generación de empleo e ingreso del cultivo del café 127

1. Introducción 127
2. La economía cafetalera 129
3. La generación de empleo 133
4. La recolección 139
5. La distribución del excedente generado 142
6. Conclusiones 145

Capítulo VIII
La sobrevivencia en una zona cafetalera 147

1. San Juan Los Planes 148
2. La base productiva 150
3. Generación de empleo y desempleo en la zona 156
4. Ingreso y consumo 160
5. Discusión de los resultados 167

Capítulo IX
El grano de oro de El Salvador 171

1. El desarrollo cafetalero 172
2. Los grupos cafetaleros 174
3. Modernización del cultivo 178
4. Una década de crisis 179

5. El papel del Estado 181
6. Observaciones finales 184

Anexo I 186

Anexo II 189

Bibliografía 195

Lista de cuadros y figuras

Cuadros

2.1. Escala de producción países cafeteros 24
2.2. Elasticidades de la oferta 27
2.3. Estructura de las importaciones de café 1971-1989 28
2.4. Café: consumo per cápita por año 1972-1989 (kgs.) 30
2.5. Elasticidades de la demanda 32

3.1. Las más grandes empresas comercializadoras de café en el mundo (1989) 43
3.2. Repartición del ingreso del café 1989 (%) 46

4.1. Repartición del ingreso por participantes en la cadena comercial, marzo 1989 (%) 58

5.1. Estructura agraria 1985 68
5.2. Indice de la capacidad de generación de ingresos de los cultivos 1971-85 (VA/hect.). Base: maíz=100 70
5.3. Tierras colectivas de las cooperativas de la reforma agraria: Fase I (en hectáreas) 72
5.4. Composición del valor agregado agrícola 1980-1985 74
5.5. Evolución de la capacidad productiva 1980-1986 76
5.6. Evolución de los costos de producción promedio y de los ingresos de los cultivadores de café 77
5.7. Distribución regional de las áreas de café (hectáreas) 1985 81
5.8. Distribución de los ingresos de exportación del café (%) 83

6.1. Distribución de los tipos de productores de la muestra por departamento y municipio 92
6.2. Resumen de las características de los productores de la muestra 103
6.3. Costos de producción del café, fase agrícola (en colones por manzana) 106
6.4. Resumen de los costos de producción del café, fase agrícola (en colones por manzana) 109
6.5. Estructura de costos (%) 110

6.6. Demanda de mano de obra 1985-86 (días hombre por año) por manzana y quintal de café oro 112
6.7. Composición de las compras de café hechas por INCAFE junio 1984-mayo 1985 114
6.8. Concentración de la agroindustria del café, 1978 118
6.9. Distribución del empleo y valor de la producción en la agroindustria del café, 1978 120
6.10. Beneficios y trilladoras del café de la muestra 122

7.1. Distribución regional de las áreas cafeteras en 1985 (mz) 132
7.2. Indicadores básicos de seis fincas de la muestra, 1986-87 135
7.3. Generación de empleo en seis fincas cafetaleras, 1986-87 (días-trabajador por manzana) 137
7.4. Generación de empleo femenino en seis fincas cafetaleras, 1986-87 (días-mujer por manzana) 140
7.5. Distribución de los ingresos de exportación del café (%) 144

8.1. San Juan Los Planes: productores de café 151
8.2. San Juan Los Planes: rentabilidad y distribución del excedente del café 153
8.3. Generación de empleo por actividad de cultivo (días-hombre por manzana) 157
8.4. Demanda de la fuerza de trabajo de ocho fincas de café y desempleo mensual en San Juan Los Planes (en días-hombre y porcentajes) 159
8.5. Generación del ingreso laboral por mes en ocho fincas en San Juan Los Planes 162
8.6. Canasta de alimentación básica 165

9.1. Peso del café en la economía nacional 173
9.2. Distribución de las explotaciones con café, 1989 175
9.3. Estratificación de los productores de café por volumen de cosecha 177
9.4. Evolución de los costos promedio por manzana (%) 181

Figuras

Figura 2.1. Café: existencias y precios en el mercado mundial 1967-1989 22
Figura 2.2. Evolución de la producción de café en los años de la posguerra 23

Figura 4.1. Evolución de los precios del café en Holanda 57

Figura 6.1. Esquema del comercio de café 115
Figura 6.2. Los procesos del beneficiado del café 117

Capítulo I

Introducción

En setiembre de 1992 caducó oficialmente el cuarto Convenio Internacional del Café, luego de haber estado inoperante durante los tres años anteriores, sin que se vislumbrara ningún nuevo acuerdo entre los países productores y consumidores. El precio del grano decayó en el período de vigencia del mercado mundial libre en casi el 60%, quedando en niveles nominales desconocidos desde hace más de 23 años. Las existencias mundiales fueron estimadas en esa fecha para cubrir nueve meses de consumo mundial, de las cuales los tostadores en los países industrializados disponían de la tercera parte. Por lo tanto, las perspectivas para exportar la próxima cosecha brillaron por su ausencia, de ahí que en países productores como los centroamericanos mucho café de exportación de buena calidad hizo su aparición en los mercados locales. Si bien es cierto que los países de América Central participaban conjuntamente con el 12% del mercado global, cada uno de ellos no controlaba más del 3%, lo que les relegaba a una posición de meros espectadores en la definición de precios. Sus pérdidas por ingresos de exportación fueron en las últimas tres cosechas de más de mil millones de dólares. Como consecuencia, muchos productores no han podido asegurar sus costos y el descuido y el abandono de tierras se han vuelto práctica común, sobre todo de los pequeños caficultores.

Era obvio que los resultados del mercado libre de una de las mercancías más importantes del trópico se habían vuelto inaceptables y urgían medidas correctivas. Entre ellas se discutían las alternativas de un nuevo convenio *vis a vis,* un cartel de productores. Por otra parte,

parecía que esta crisis de sobreproducción cambiaría el carácter de la dependencia de las sociedades centroamericanos del cultivo, con consecuencias considerables, y a veces imponderables, con respecto a la sustentabilidad económica y sociopolítica de su modelo de desarrollo.

El presente libro comprende un conjunto de ensayos que intenta revisar las perspectivas y alternativas de solución para los problemas de la crisis del café enfrentados por estas pequeñas economías agroexportadoras. Para hacerlo se requiere analizar no solamente la estructura y el funcionamiento de los mercados internacionales, sino también los mecanismos de transmisión de sus efectos hacia el nivel sectorial y local de países específicos, y las respectivas respuestas al ajuste macroeconómico global. En este sentido hemos reunido, después de esta introducción, tres capítulos sobre el mercado mundial del café y la evaluación de distintas modalidades de intervención. Luego vendrán cinco capítulos sobre una economía cafetalera específica, la de El Salvador, país que había sufrido fuertes cambios económicos y sociopolíticos en la última década y aplicado una ambiciosa estrategia reformista para cambiar su tradicional modelo de desarrollo agroexportador. Los logros y las limitaciones de las nuevas políticas son analizados en un contexto de inestabilidad y creciente crisis internacional. Mayormente no hemos incluido en este libro los efectos de la caída de los precios en los años noventa, quizás los de mayor espectacularidad de la crisis, salvo algunas breves alusiones y actualizaciones. Más bien, pensamos oportuno orientar el análisis a la situación de mayor normalidad para poner más énfasis en problemas estructurales que coyunturales, ya que los estructurales podrían ser de mayor relevancia en la búsqueda de alternativas viables. De todas formas, en los capítulos de los estudios de caso sobre El Salvador se percibe cómo la crisis había evolucionado en detrimento del ingreso real de los caficultores, pero fue matizada por las políticas económicas del Estado.

A continuación presentamos la temática de los capítulos en su orden de aparición, con una breve discusión de sus principales resultados. La estructura y el funcionamiento del mercado mundial del café son tratados en el capítulo II, así como las más importantes causas de la actual crisis de sobreproducción. Las condiciones en sí mismas de la oferta, de la producción del grano y de la demanda, dificultaban llegar a una situación de equilibrio mundial, más aún si se considera el grado de segmentación del mercado. No estamos frente a un mercado de competencia plena, con transparencia y libre acceso de los participantes, aproximadamente equitativos. Las políticas nacionales de los países productores y consumidores, ni en el fondo ni en la aplicación, solucionaban este problema. Los respectivos acuerdos internacionales que se conocían desde los años sesenta con participación de ambos grupos de países, si bien daban cierta estabilidad, tampoco lograban soluciones duraderas. Con la crisis de los años noventa y sus graves impactos en un gran número de países, se hacía imperativa la elaboración de un

nuevo acuerdo entre los productores, con o sin los países consumidores. Sin embargo, esta intervención debería cumplir ciertos requisitos para poder lograr el carácter mínimo de durabilidad. Entre ellos podemos señalar la insuficiencia del manejo de la oferta, si no hay un control efectivo, en cantidad y calidad, de la producción del café.

El desbalance en las fuerzas de mercado de los principales participantes y los negativos efectos distributivos en desventaja de los países en vías de desarrollo, es la temática del capítulo III. Uno de los problemas fundamentales es que es la demanda intermedia de los tostadores e intermediarios multinacionales, y no la del consumidor final, la que define los resultados del mercadeo internacional. El funcionamiento de expectativas y mercados a futuros, reduce aún más la transparencia de los procesos comerciales. Con todo, se justifica claramente el manejo deliberado del comercio internacional de una materia prima como el café, a pesar del compromiso de los países centroamericanos de participar en el proyecto global de liberalización comercial. Empero, se puede cuestionar si países nacionales y mercados *spot* de bienes deberían continuar formando las bases exclusivas de futuros convenios. Cuando pequeñas economías como las centroamericanas deseen aumentar su poder de mercado, deben contemplarse seriamente las opciones de formar carteles de productores de Otros Suaves, al igual que modalidades de operaciones conjuntas en las áreas del transporte, la tecnología, la publicidad y el comercio, hasta la integración vertical hacia los consumidores finales. La participación de muchos pequeños productores en el comercio internacional dificulta el manejo racional del sector.

El cuarto capítulo evalúa el plantamiento del mercado solidario en los países consumidores, que con base en un sobreprecio pagado por el consumidor final pretende fortalecer la posición de los pequeños productores a costa de la eliminación de los intermediarios en los países cafeteros. A partir de un estudio de caso concreto demostramos que la idea no parte de supuestos realistas sobre el funcionamiento de los mercados internacionales del café, o sobre el peso real del intermediario directo en el país en desarrollo. Contrariamente de lo que se esperaría, la sustitución de éste por el (pequeño) intermediario del país desarrollado, reduce la participación en el excedente económico del país productor. El apoyo económico externo al pequeño caficultor tiene un carácter limitado y no mejora su posición duraderamente, mientras que impide la reestructuración adecuada del sector. Diferentes formas de cooperación y trabajo conjunto entre los mismos pequeños productores, la adjudicación de segmentos del mercado y la creación de fondos de apoyo en convenios internacionales a favor de ellos, son medidas más eficaces.

En los capítulos siguientes analizaremos los efectos de las fluctuaciones del mercado mundial en un país específico de América Central, y las respuestas del sector mismo y de la política gubernamental. El Salvador es interesante por representar el caso de una economía cafetalera tradicional que sufrió un proceso de transformación importante dentro

de las relaciones sociales existentes. Así, en el capítulo V se presentan los principales elementos de la nueva política agraria y de las amplias reformas, con que intentaron sofocar el creciente movimiento popular e intervenir en los principales núcleos de acumulación económica. La debilidad, tanto en su concepción y alcance como en su implantación, de las reformas, haría que se reprodujeran las características superimpuestas y excluyentes del modelo tradicional. Los efectos en los costos, la rentabilidad, el descuido y abandono de las fincas cafetaleras fueron considerables, y adelantaron aspectos que se generalizaron en el comportamiento de los productores en América Central con la gran caída de los precios después de 1989. La desarticulación productiva y social del sector cafetalero formaba una barrera para el éxito de cualquier política de reformas o de ajuste estructural.

El capítulo VI ahonda más en la estructura productiva del sector, analizando la estratificación de los productores y sus complejas interrelaciones durante la última década. Una categoría mayoritaria en número, de carácter especial, son los microproductores, que forman una importante reserva de fuerza de trabajo barato para el sector. La estratificación de los otros pequeños, medianos y grandes productores, no había cambiado substancialmente en los últimos veinte años. El poder de los grandes en el cultivo y la agroindustria había sido afectado, pero no significativamente, a pesar del proceso de las reformas agraria, bancaria y de comercialización. Los alcances del manejo por el Estado fueron limitados, entre otras razones, por las interrelaciones entre cultivadores de distintos tamaños, beneficiadores e intermediarios privados. Sin embargo, tanto del capítulo anterior como de éste se puede deducir que la política artificial de reducción de costos de los años ochenta debe haber debilitado la capacidad productiva del sector, lo cual se habrá agravado con la crisis de los mercados externos de los años noventa.

La capacidad de generación de empleo e ingreso del cultivo es la temática del capítulo VII del libro. Por su importancia hemos incidido en la situación de fincas grandes de mediana productividad con el tratamiento incompleto de actividades de cultura del grano. La persistencia de arcaicas relaciones de trabajo fomentada por la relativa sobreoferta de mano de obra, aun bajo las condiciones de guerra interna, explican los bajos niveles de eslabonamientos de valor agregado del sector. La situación empeoró por la ausencia de nuevas inversiones internas y la señalada política de reducción de costos por descuido. Una mejor articulación del cultivo de café con el desarrollo del mercado interno requiere la modernización de la política de empleo e ingreso del sector, y la eliminación de los mecanismos de reducción artificial del uso de la fuerza de trabajo y de los salarios efectivamente pagados.

La capacidad reproductiva de las fincas grandes de alta productividad y el impacto en su zona de influencia, es materia del capítulo VIII. El carácter de monoproducción de café había implicado un avanzado proceso de diferenciación dentro del sector, contándose en la zona solamente

con el microproductor y la gran propiedad cafetalera, y una población casi totalmente proletarizada. Los resultados son chocantes; no tanto por la tasa de desempleo de 35% en la zona, que más o menos se esperaba, sino por las consecuencias de la estacionalidad de las actividades del cultivo, el sistema de trabajo y los bajos niveles de salarios imperantes. Las familias jornaleras sufren un déficit absoluto en el mínimo de alimentación básica (tortillas, frijoles y arroz) durante cinco meses al año. El número de estos meses de hambre se podría reducir a tres por año, si los productores desistiesen de su estrategia de reducción de costos (y de labores). Paradójicamente, el uso normal de la fuerza de trabajo podría significar también cierta recuperación de ganancias por unidad de producto para los dueños de las fincas.

Las medidas de contrarreforma y de protección al sector en los años noventa, aumentaron sobre todo la participación en el excedente económico de los intermediarios y exportadores privados (y de los productores grandes relacionados con ellos). En el capítulo IX usamos muchos de los elementos de los cuatro capítulos anteriores para explicar la racionalidad de la permanencia cafetalera por más de un siglo en la sociedad salvadoreña. Señalamos como uno de los factores explicativos importantes el poder oligárquico nacional, y básicamente su capacidad de modernizar y diversificar la estructura productiva que domina. Sus intereses habían sido servidos por un Estado tradicionalmente intervencionista en los mercados de productos, pero básicamente en los de factores de producción. La ausencia de modernización en épocas recientes, el deterioro en la capacidad productiva, el revuelo social, y principalmente la persistente crisis en el mercado mundial de los años ochenta podrían haber minado la permanencia del cultivo y su papel en la economía. Dentro de una estrategia de transformación del modelo bimodal de desarrollo, se necesita recuperar la capacidad productiva del sector con base en una adecuada integración económica y social con la economía interna del país

Como conclusión global del libro podemos señalar que la recuperación de la actividad cafetalera que de todos modos se necesita en Centroamérica requiere, igual que en otros países productores pequeños dependientes del cultivo, la revisión precisa de las relaciones y escalas de producción. La formación de bloques de productores y el manejo conjunto de la oferta, son elementos importantes en el mercadeo internacional. El uso de mecanismos del mercado mundial requiere de todas formas acciones para incrementar el poder de mercado de los centroamericanos, con o sin intervención, mediante la integración horizontal o vertical de distintas fases de producción y comercialización del sector. Depender de la participación y voluntad de los países consumidores, o de los consumidores finales para el caso de los pequeños productores, no soluciona los problemas de fondo. No obstante, urge también que esta estrategia de comercio internacional tenga sus repercusiones en las políticas internas. La articulación de la actividad

cafetalera con el desarrollo del mercado interno mediante el estímulo al incremento de los valores de eslabonamientos productivos y de consumo, es fundamental en cualquier estrategia de modernización y diversificación. De manera que no se puede desligar las operaciones en el mercado mundial de las políticas económicas internas de un país.

Espero que el contenido del libro dé al lector los elementos necesarios para coincidir por lo menos en estas conclusiones globales. Finalmente, es oportuno mencionar que la elaboración de un libro nunca es el resultado de un esfuerzo meramente individual. Quisiera agradecer especialmente a Santiago Orellana Amador por su apoyo al trabajo de campo en El Salvador, y a Elisabeth van Tilburg por las labores de edición y tipeo del manuscrito.

Tilburg, 1 de mayo de 1993

Capítulo II

El mercado mundial del café

"Sin consenso sobre el pacto cafetero", rezaba el título de una noticia periodística de *La Nación* (Costa Rica) del 25 de febrero de 1991, y al concluir un encuentro de la Ejecutiva de la Organización Internacional del Café (OIC), un analista dijo en la misma noticia que

> ...esto es un balde de agua fría para los productores de café, quienes esperaban en general que Brasil, finalmente presentara una fórmula para el proceso de negociaciones.

Más de un año después se leía:

> En Colombia los cafetaleros realizaron un urgente llamado a los consumidores y, en especial, al principal comprador, Estados Unidos, para que suscriban un nuevo Pacto Mundial Cafetero (*La Nación,* 21-9-1992).

En el presente capítulo planteamos que en el proceso de negociaciones no se trata solamente de la voluntad de las partes involucradas, sino que existen problemas serios y objetivos que impiden lograr un nuevo acuerdo sobre el comercio mundial del café. Dichos problemas tienen que ver con: (1) la situación actual del mercado global; (2) la estructura y el comportamiento muy particulares de la oferta y la demanda a nivel mundial; (3) las políticas de los principales Estados productores y consumidores de café, y, finalmente; (4) la naturaleza misma de los convenios internacionales del café. Después de una revisión

de estos aspectos, formulamos algunas condiciones que de todos modos se debe cumplir para lograr la mínima estabilidad de un nuevo Convenio Internacional del Café.

1. Las variedades de café

Existen dos variedades básicas de café: los Arábica y los Robusta. En la actualidad la primera variedad es cultivada principalmente en América Latina, a una altura entre 500 y 2000 metros sobre el nivel del mar, su porcentaje de cafeína es del 1,5%, y su sabor es suave. Los Robusta son más resistentes a las plagas, contienen un porcentaje más alto de cafeína (2-2,5%), y en comparación con los Arábica su sabor es más bien áspero. Esta variedad se encuentra mayormente en las zonas tropicales de menor altura de Africa y Asia, sin embargo, también crece a más altura. En Costa de Marfil se viene experimentando desde los setenta con el entrecruzamiento de ambas variedades, en el cual se logra una mayor resistencia a las plagas y un bajo porcentaje de cafeína.

En el mercado internacional el café es comercializado en su mayor parte como café verde o café oro, que es su forma después de una primera fase de elaboración o beneficiado. Según el modo de beneficiado, los Arábica son diferenciados en café no-lavado, en el que la operación se efectúa en seco (tal como se lleva a cabo en Brasil, Bolivia, Paraguay y Etiopía), y café lavado o Suaves, un método en el cual el despulpado y la limpieza se efectúan en agua. Se subdividen en Suaves Colombianos (Colombia, Kenia y Tanzania) y Otros Suaves (América Central y otros países latinoamericanos, India, Papúa-Nueva Guinea, Ruanda y Burundi).

Dentro de las variedades existen diferentes calidades que han sido desarrolladas localmente. Ejemplos son Santos, Paraña y la calidad Río en Brasil; Mams, Hard Bean y Caturra en Colombia. La Caturra se conoce también en Centroamérica; Prima y Superior en Costa de Marfil. También hay países que cultivan más de una variedad de café. Por ejemplo, Ecuador e India, que están registrados como productores de Otros Suaves, producen casi un 50% también de Robusta; así mismo, Brasil y Tanzania tienen un 10 y un 20 por ciento, respectivamente, de Robusta. En general, se paga internacionalmente el mayor precio por los Suaves Colombianos, después vienen los Otros Suaves, los no-lavados, y en último lugar están los Robusta. Pero las situaciones cambiantes de la demanda y la oferta, el uso de mezclas por las tostadoras en los principales países importadores y la creciente demanda de café soluble (para el cual los Robusta dan mejores rendimientos que los Arábica) en un mercado importante como los Estados Unidos (EUA), hacen fluctuar las diferencias de precios. Las variaciones en las existencias y las operaciones en los mercados *spot* y de futuro, pueden agudizar las fluctuaciones. En la segunda mitad de los años ochenta las

diferencias de precio de los Arábica parecían ir en aumento frente a los Robusta (ICO, QSB: 4).

En este período la participación de los Suaves Colombianos constituía más o menos la sexta parte de la oferta total, la de Otros Suaves una cuarta a tercera parte, la de los no-lavados de una quinta a tercera parte (muy fluctuante por la producción de Brasil), y la de los Robusta alrededor de una cuarta parte. Las fluctuaciones por la temporada de cosecha también tienen sus efectos en la oferta, con excepción del caso de grandes productores como Brasil y Colombia, que disponen de existencias para mantener una oferta constante durante todo el año. Cabe señalar que generalmente la oferta máxima de los países productores del Hemisferio Norte aparece en el mercado en los meses de noviembre a abril, mientras que la de los países del sur tiene su auge en el período de junio a octubre.

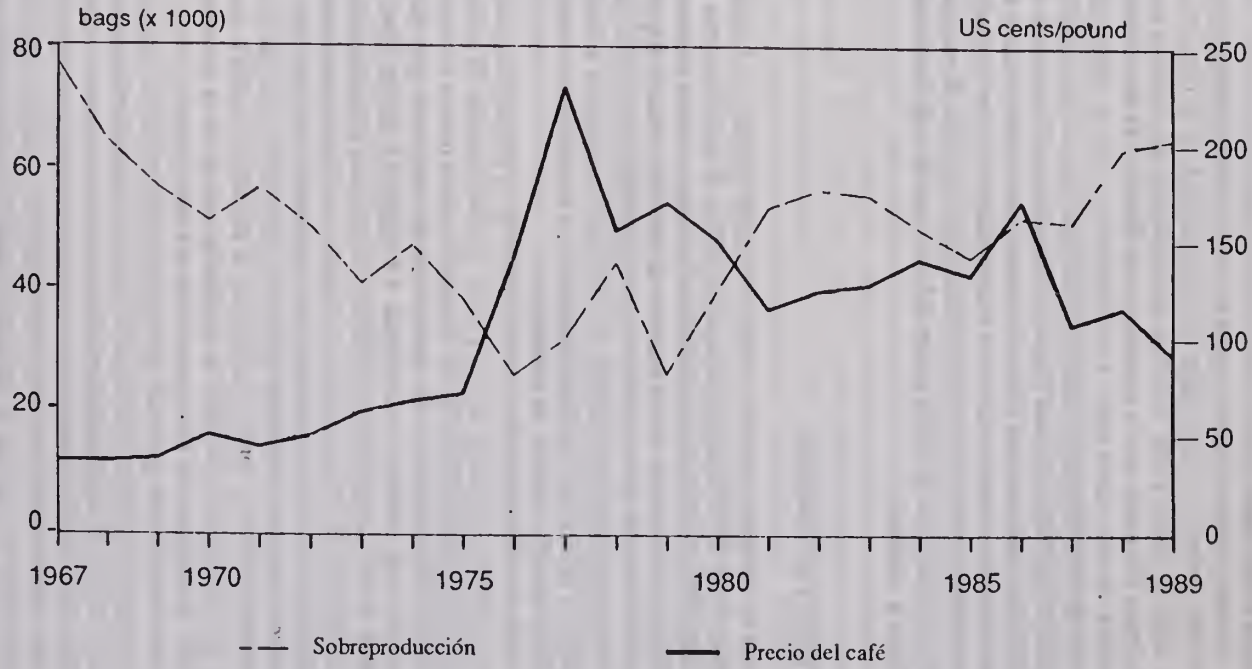
2. Precio y producción

En la década pasada 50 países tropicales habían producido en promedio más de 90 millones de sacos de 60 kg. de café verde por año, del cual el 21 por ciento fue consumido en los propios países productores y el resto, o sea alrededor de 4,3 millones de toneladas, estaban disponible para la exportación. Efectivamente, fueron exportadas en promedio unos 3,9 millones de toneladas por año. El sobrante fue agregado a las existencias y, si se incluye en la oferta disponible, el excedente en el mercado llegaba a unos 3 millones de toneladas.

Si se hace una comparación en el tiempo de la producción, sumada a las existencias iniciales de los países productores con el consumo interno y las exportaciones de los mismos, veamos que en los últimos 25 años a nivel mundial hubo anualmente un excedente que fluctuó entre 1,4 y 4,5 millones de toneladas. La figura 2.1 señala cómo los cambios en el excedente en general demuestran una relación negativa con respecto a las fluctuaciones del precio en el mercado mundial. Resulta que los varios convenios internacionales del café casi no ejercieron ninguna influencia decisiva sobre esta relación. Desde mediados de los años setenta parece que el excedente tendió a crecer; y es que al no poder detener la tendencia alcista de la producción mundial en la época de la posguerra, no era fácil reducirlo.

Las fluctuaciones globales, y especialmente las bajas temporales de la producción, se pueden atribuir a heladas y sequías en las regiones cafeteras de Brasil, el primer país productor de café en el mundo (Pieterse y Silvis 1988: 12, 13). Esto se debe a la ubicación relativamente sureña de estas regiones que, de hecho, no son las más aptas para el cultivo de café, razón por la cual el gobierno brasileño está restringiendo la producción en las regiones sureñas (Paraña/São Paulo), y dando incentivos para abrir nuevas plantaciones en las zonas situadas más al norte

Figura 2.1
Café: existencias y precios en el mercado mundial 1967-1989

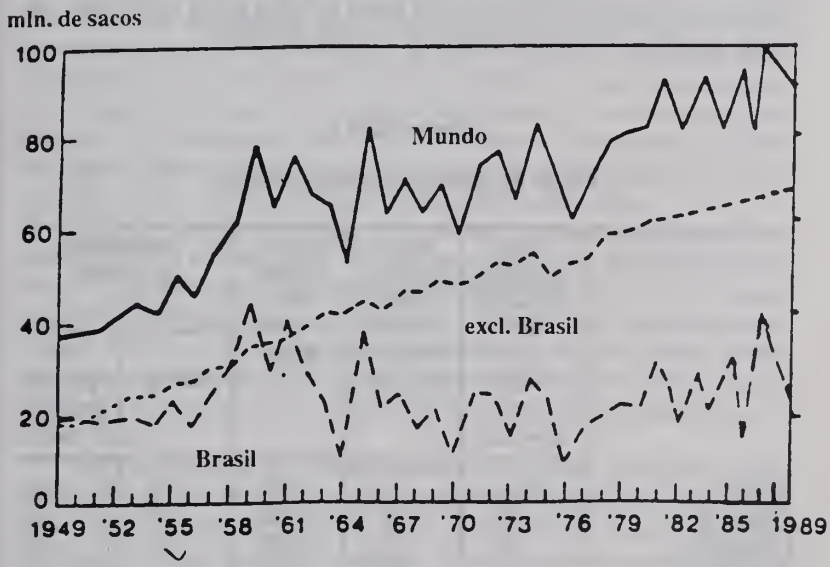


Fuente: M. Massarrat: "Crisis in the coffee economy", en F. O. Lichts, *International Coffee Report*, 4 july 1990, p. 328.

(Minas Gerais y Rondonia). Además, Brasil también es un gran consumidor que destina por lo menos la tercera parte de su cosecha para el uso interno. Los demás países productores, en conjunto, mostraron desde 1950 una producción creciente casi continua, con el resultado de que la participación de Brasil en la producción mundial bajó del 50% al 25% en la actualidad (fig. 2.2). En segundo lugar, sigue Colombia con una participación que oscila en alrededor del 15%, mientras, en total, más del 60 por ciento de la cosecha mundial se realiza en América Latina.

Figura 2.2

Evolución de la producción de café en los años de la posguerra



El crecimiento más significativo ha tenido lugar en los países africanos y asiáticos. En los años ochenta la participación de Africa creció del 22,6% al 25%, y la de Asia del 10% al 12% (Vogelvang 1988: 26). Hay que considerar también que allí la mayor parte del café es producida por pequeños productores con menos de cinco hectáreas de tierra, mientras que en América Latina la mayoría de las plantaciones ocupan entre 5 y 30 hectáreas (Graaff 1986: 33, 34). En este continente son principalmente los grandes cafetaleros los que tienen una participación importante en la producción.

En la época de posguerra el crecimiento en la producción de café se ha debido casi en su totalidad al aumento en la productividad del suelo y no a la expansión del área cultivada (Vogelvang 1988: 31). Aquella se incrementó, en promedio, de los 400-500 kilogramos de café oro por hectárea hasta 500-600 kilogramos, lo que entre otras causas es un resultado del aumento de la densidad de las plantas en combinación con la introducción de nuevas variedades, más resistentes a las enfermedades y plagas. Otra razón es el uso más intensivo de insumos como fertilizantes y pesticidas químicos. En general, la aplicación se encuentra más difundida en América Latina que en otras regiones. La más alta productividad del suelo se encuentra en América Central, pero también los países asiáticos son productivos, y los africanos como Kenia y Ruanda tampoco se quedan atrás, y sus productividades actualmente están a la altura de Colombia y Brasil. Además de los insumos, la mayor intensidad de la mano de obra juega igualmente un papel decisivo en el crecimiento de la productividad.

Cuadro No. 2.1

Escala de producción países cafeteros

	Area pequeño productor * (%) sobre total área café	Valor exportación café sobre el total (%)	Rendimiento de la tierra kg/ha	Margen del productor	
				$ct/kg	% precio productor
Brasil	mínimo	10	600	18	13
Colombia	50	51	800	4	2
Costa Rica	41	34	1200	14	11
El Salvador	34	73	480	8	6
Guatemala	20	41			
Costa de Marfil	95	25	300	-2	-2
Angola	10	3			
Uganda	95	94			
Indonesia	89	3	500	30	27

*Area pequeño productor, en general < 5 ha; Colombia, < 8 ha; Costa Rica, < 10 ha; El Salvador, producción anual < 200 quintales (un quintal = 46 kg).
Valor de exportación del café: 1985.
Rendimiento/Margen productor/Precio productor: 1982.

Fuente: Pieterse y Silvis 1988: 9, 10; Pelupessy 1991: 148,149.

Los rendimientos monetarios son muy desiguales en los diferentes países productores de café, y no están directamente relacionados a la productividad del suelo ni al crecimiento de la producción (Cuadro 2.1). Podemos finalizar esta parte con la conclusión general de que a comienzos de los años noventa se presentan a nivel mundial una gran variedad de países productores de café, con tecnologías aplicadas y rendimientos muy dispersos, combinada con una sobreproducción generalizada del producto que presiona sobre los precios internacionales del mismo.

3. La oferta

La manera como la oferta reacciona respecto a las fluctuaciones del precio es importante en la búsqueda de las explicaciones de la sobreproducción. En primer lugar, se debe mencionar algunos factores exógenos que no se pueden controlar ni influir, y que hacen fluctuar fuertemente la oferta de los países individuales. Estos factores, sin embargo, no tienen nada que ver con el precio. Circunstancias climatológicas como en el caso brasileño, brotes de enfermedades y plagas, guerras civiles y agitación social, son ejemplos de ellos.

El hecho de que la ampliación o renovación del cafetal requiera un período de 6 a 8 años como mínimo para llegar a la máxima productividad, significa que la capacidad de reacción de la oferta a corto plazo es mucho más pequeña que a largo plazo (véanse las elasticidades del Cuadro 2.2). Los países con grandes existencias de café podrían actuar con mucho más flexibilidad. Asimismo, un aumento en la intensidad de la mano de obra en los cortes de café podría surtir algunos efectos a corto plazo.

Los gobiernos de los países productores también juegan un papel significativo en la fijación del precio y de la oferta. Un aspecto importante de la política estatal es la intervención en la comercialización del café. Esta puede variar desde la compra y el procesamiento centralizados, como en Kenia y Tanzania, hasta el mercadeo por medio de 'Institutos del Café' donde se fijan los precios mínimos para el producto (casos de Brasil y Colombia). La disponibilidad de insumos y créditos y el estímulo o la restricción de inversiones por parte del gobierno, muchas veces se relacionan con esta intervención. La política fiscal, los márgenes de los beneficiadores del café, de los intermediarios y del transporte; y la política cambiaria, influyen en el ingreso del productor. La injerencia estatal en la comercialización muchas veces tiene como objetivos la estabilización del ingreso del productor, la obtención de ingresos por el gobierno y el control de divisas. La relación precio al productor y precio de exportación fluctuó en el tiempo y varió en los últimos diez años de un promedio del 30% para Camerún, el 40% para Brasil, y el 50% para Colombia, hasta el 90% para Kenia. Por lo tanto, se puede

concluir que los precios del mercado mundial pueden influir sólo muy limitadamente en el comportamiento inmediato de los productores de café.

4. "Dutch Disease"

Estudios recientes han comprobado que cuando ocurre una bonanza en los ingresos del café en los países productores importantes, se origina el así llamado síndrome holandés *(Dutch Disease)* (Edward 1984: 1107-17; Bevan et. al 1990: 359-78). O sea, como consecuencia de un fuerte e inesperado aumento en el ingreso de venta de materia prima al mercado mundial, se aplica en estos países una política económica que no conduce a nuevas inversiones privadas ni públicas, ni a diversificaciones productivas u otras previsiones para los años de escasez, sino que la política económica aplicada lleva a más inflación interna, mayor consumo privado y estatal, y a más importaciones. De esta manera se ha perpetuado la dependencia económica del café, y en muchos casos ésta ha crecido. Por otro lado, existe en general una cierta inflexibilidad de la oferta cuando se presenta una baja de los precios en comparación con un incremento, sobre todo a corto plazo (Mwandha et. al 1985: 24-6).

Si los márgenes para los productores disminuyen o desaparecen, la primera reacción es la de economizar en las labores de mantenimiento del cultivo, principalmente en las actividades intensivas en mano de obra, la fertilización y fumigación. Incluso pueden pararse todas las actividades de cultivo y solamente se contrata temporeros para el corte, con todas las consecuencias para los futuros rendimientos y tasas de desempleo. De nuestro trabajo de campo en El Salvador hemos observado que el primer paso, la interrupción parcial de las actividades de cultivo, que significa un ahorro en los costos del 15%, lleva a un descenso en la productividad del 35%; mientras que el cese total de las labores de cultivo disminuye los costos en relación a los del nivel normal de actividades en un 34%, y reduce la productividad de la tierra en un 70% (Capítulo VI).

Esta práctica se lleva a cabo especialmente en los países donde el café predomina en la economía, con un limitado uso alternativo de la tierra, donde la producción se halla en gran parte en manos de pequeños productores, y donde se efectúa una política de ajuste estructural dirigida a una ampliación del peso de los bienes 'comerciables' en la estructura productiva (entre otros, en pro de la financiación de los déficit de las cuentas corrientes y fiscales, y del servicio de la deuda externa). En el caso de los pequeños productores se debe tomar asimismo en cuenta la estrategia de sobrevivencia por la cual el productor individual trata de neutralizar las consecuencias de la baja de precios mediante un aumento de su oferta. Los valores de las elasticidades de la oferta en el Cuadro 2.2, que en general son muy bajos, muestran que el resultado final de

todos los factores tratados representa una reacción muy limitada de la oferta a los cambios del precio. Hay grandes diferencias entre los países. Algunos países africanos y asiáticos parecen poder reaccionar más ágilmente ante los cambios de precios. Sin embargo, después de más de seis años, también los grandes países productores como Brasil, Colombia e Indonesia, pueden tener elasticidades de oferta significativas. La disponibilidad de nuevas tierras, la posibilidad de su uso alternativo y la política estatal, juegan un importante papel en este asunto.

Cuadro No. 2.2

Elasticidades de la oferta *

País o continente	Corto plazo **	Largo plazo ***
Brasil	0.09 / 0.20	0.35 / 1.10
Colombia	0.03 / 0.07	0.18 / 0.96
América Central	0.03	0.14 / 0.77
Costa Rica		0.24 / 0.79
El Salvador	0.21	0.56 / 0.60
Guatemala	0.11	0.20 / 0.50
Honduras		0.49 / 0.70
Nicaragua		0.54 / 0.59
Africa	0.12	0.40 / 0.90
Angola		0.70
Costa de Marfil	0.55	0.73
Uganda		0.40
Asia	0.10	0.43 / 0.80
Indonesia	0.29	1.05
Otros países a.	0.08	0.38
Mundo	0.12	0.74
Mundo (Behrman)	(0.0 / 0.2)	(0.3 / 0.5)

* Valores o intervalos calculados de diferentes estudios.
** Hasta un año máximo de retraso.
*** Varios retrasos (6 años como mínimo); 3 valores altos demasiado dudosos han sido omitidos.

Fuente: Behrman 1983; Adams 1983.

5. Los países consumidores

En el mercado internacional el café es comercializado como café verde, café tostado y café soluble, cuyos pesos en la actualidad ascienden

al 90%, 3% y 7%, respectivamente, de las importaciones totales. Los países industrializados no-tropicales tienen la participación mayoritaria en las importaciones. El tostado del café verde, la composición de las diferentes mezclas y el consumo, se hallan concentrados en estos países principalmente. En el Cuadro 2.3 se aprecia la distribución de las importaciones por los más importantes bloques económicos durante los últimos 20 años.

Cuadro No. 2.3

Estructura de las importaciones de café *
1971-1989

Destino		Año de la cosecha **		
	71/73	80/82	84/86	88/90
EUA	37	28	26	23
CE	36	43	44	42
(entre ellos, la RFA)		(15)	(14)	(14)
Otros	21	15	17	18
Mercado de cuotas	94	86	87	83
No-cuota	6	14	13	17
(entre ellos, Europa del Este)***		(6)	(7)	(7)
Total (%)	100	100	100	100
(Millones de sacos)	(59.4)	(61.6)	(68.9)	(73.3)

* Todas las variedades de café.
** Promedio de dos años de cosecha.
*** Excluida Yugoslavia (miembro CIC).

Fuente: DKV: Jahresbericht 1989; ICO: QSB No. 39; ICO: EB 3206/90; Vogelvang 1988: 32.

EUA es el mayor país consumidor, aunque con una participación que ha ido bajando con el tiempo como consecuencia del consumo per cápita descendente (véase también el Cuadro 2.4). En 1965, EUA se apuntó el 45% de las importaciones totales; para 1988/89, este porcentaje había bajado hasta el 25%. La composición de sus importaciones también cambió en ese período, en el cual los pesos de los Suaves Colombianos y de los no-lavados bajaron, en tanto que los de Otros Suaves (de América Central) y Robusta (de Indonesia), crecieron. La Comunidad

Europea (CE) tiene una cuota creciente, que actualmente constituye algo más del 40% del total. De la CE, Alemania es el importador más importante; mundialmente ocupa el segundo lugar con más de la octava parte de las importaciones totales. En Alemania se compra sobre todo los Suaves de mejor calidad (colombianos y otros) y los Arábica no-lavados. No obstante, cerca de una cuarta parte de las importaciones brutas es reexportada después de tostar, por lo que Alemania se ha convertido en el sexto exportador del mundo y el más grande de los países no-productores. Con más de 3 millones de sacos en 1989, esta exportación fue mayor que la de los países centroamericanos. Otros grandes importadores son Francia e Italia, con porcentajes altos de Robusta. Se señala que estos países consumidores tradicionales de Robusta vienen experimentando un cambio en las preferencias, y que la variedad ha perdido terreno frente a los Arábica no-lavados, principalmente. El Japón es el importador más grande de los otros países miembros del Convenio Internacional del Café (CIC). Singapur llegó a ser, dentro del CIC, un gran reexportador entre los países del Tercer Mundo miembros del Convenio (ver Cuadro 2.3).

La participación de los países no-cuota (los que no participan en los CICs) creció fuertemente en los últimos 20 años, desde el 6% hasta el 17% de las importaciones mundiales. Entre otros, fueron los países de la antigua Europa Oriental, con la ex-URSS como el importador más grande. El peso de las importaciones de los antiguos países de Europa del Este pasó del 4% en los años sesenta, hasta el 7% en los últimos años. Los demás países no-miembros del CIC son sobre todo las naciones en desarrollo, las cuales duplicaron su participación en el comercio mundial, pasando del 4-5% hasta el 8-10%, con Argelia como el importador más grande en cifras absolutas. Parece poco lógico que los países en desarrollo hayan aumentado su consumo de café, especialmente porque esto tendría que haber ocurrido en los años ochenta: aparte de los problemas de registración, puede ser que en este caso se trate del llamado 'café turista', destinado a la reexportación a precios más bajos de los oficialmente establecidos en el Convenio, de países no-miembros del CIC hacia países industrializados miembros del mismo. La proporción Robusta/Arábica para el mercado no-cuota, no difiere mucho de la del mercado cuota.

Por último, cabe señalar las diferentes intervenciones a nivel estatal con respecto a los precios del café y las restricciones a la importación. La mayoría de los países europeos ponen gravámenes altos al consumo de café. EUA no fija derechos arancelarios, en cambio, la CE establece un derecho arancelario externo *ad valorem* del 5% para el café verde, y tarifas más altas para el café elaborado. Pero los llamados ACP (países de Africa, del Caribe y del Pacífico) gozan de exención en esto. En Japón está exento de tarifas arancelarias el café verde, mientras que el café en sus formas elaboradas se encuentra gravado con una tarifa mínima del 20%. Restricciones no-arancelarias que afectan a la impor-

tación se pueden encontrar en casi todos los países consumidores importantes.

6. Las tendencias en la demanda

En el Cuadro 2.4 se observa el desarrollo del consumo de café per cápita de importantes países consumidores. El consumo más alto se registra en los países escandinavos, con un promedio mínimo de 10 kg por habitante por año. Parece que en este caso se puede hablar de un mercado saturado. Las fluctuaciones anuales se hacen explicar por el uso de datos con respecto a la llamada desaparición del café, donde el consumo no se distingue de los cambios en las existencias. Los suecos van a la cabeza con un consumo por habitante de 6 1/2 tasas de café por día. Aun así, para este país, y Dinamarca, se nota un decrecimiento ligero comparado con la primera mitad de los años setenta.

Cuadro No. 2.4

Café: consumo per cápita por año
1972-1989 (kgs.)

	1972	1980	1985	1989
EUA	6.4	4.6	4.7	4.5
C.E.	4.3	4.9	4.9	5.2
Dinamarca	12.2	11.0	11.0	10.7
Holanda	8.3	7.7	9.4	9.1
RFA	5.2	6.7	6.8	8.5
Francia	4.9	5.9	5.5	5.7
Italia	3.3	3.9	4.9	4.5
Reino Unido	2.0	2.2	2.0	2.3
Resto de Europa				
Suecia	13.4	11.4	11.6	11.0
Noruega	10.3	9.7	10.5	10.2
Austria	4.1	7.0	7.3	10.6
Hungría	3.1	3.3		
Yugoslavia	1.8	2.2		2.1
Resto del mundo				
Japón	0.8	1.7	2.2	2.5
Australia	1.6	2.0	2.1	2.5
Canadá	4.1	4.5	4.4	4.3

Fuente: Vogelvang 1988: 34; ICO, EB 3206/90, Table 4; Eur.Coffee Report 1989; DKV 1986: 4.

El grupo medio tiene un consumo per cápita de 6-10 kg por año, y a él pertenecen, entre otros países, Holanda y Alemania. Un crecimiento en el consumo de este grupo parece posible sólo muy limitadamente. Los demás países conforman el grupo de los consumidores de bajo nivel, si bien con una demanda creciente. En consecuencia, el consumo medio creció en la totalidad de la CE.

Los tradicionales consumidores de té como el Reino Unido, Australia y Japón, son promisorios mercados de crecimiento en los cuales el consumo de café soluble es preferido, aunque el café tostado está ganando terreno. El mercado individual más grande, EUA, es un caso aparte (Mwanda 1985: 31, 117-73). El consumo de café per cápita al comienzo de este siglo fue alrededor de 3,5 kg y creció paulatinamente hasta 9,1 kg en 1946, para luego bajar hasta un promedio de apenas dos tasas por persona por día en la actualidad, como consecuencia de cambios en los hábitos relacionados con argumentos de la salud. Además, a partir de los años cincuenta el consumo de café soluble ha crecido fuertemente en este país.

El consumo en los países productores, en cambio, se mantiene a un nivel bajo. Los grandes productores, Brasil y Colombia, consumen entre 5,5 kg y 4,5 kg respectivamente; los países centroamericanos entre 4 y 6,5 kg; mientras que un productor grande africano, Costa de Marfil, consume 2 kg por persona por año. En su totalidad, América Latina tiene un consumo promedio de 3,5 kg desde los sesenta, en tanto que Africa y Asia, con menos de 1 kg, están todavía en el último renglón. Las razones por las cuales el consumo de café es todavía muy limitado en el Tercer Mundo, podrían buscarse en el restringido crecimiento del ingreso y los bajos niveles de vida. También los países de Europa del Este tienen, en promedio, bajos niveles de consumo de café, sin embargo, en este caso se notan crecimientos sostenidos en el tiempo.

Varios investigadores han hecho estimaciones de las elasticidades del ingreso y las elasticidades del precio, de la demanda y del consumo de café, las que se presentan en el Cuadro 2.5.

La reacción del consumo de café ante los cambios en el ingreso, difiere mucho por región. En EUA la demanda prácticamente no reacciona a ello. La hipótesis de que los efectos de los cambios en el ingreso disminuyen con un aumento en el nivel del ingreso real per cápita y/o con la saturación (física) del mercado, sólo puede ser afirmada parcialmente. Regiones que han tenido fuertes crecimientos del ingreso per cápita en los años de posguerra, tienen elasticidades significativas. La alta elasticidad del ingreso para Japón, se explica por el consumo per cápita todavía muy bajo.

Las elasticidades del precio sí son significativas para EUA. Se puede esperar para los países consumidores con ingresos más bajos, elasticidades de -0,4 hasta -0,6, y si aumentara el ingreso, estos valores llegarían a ser de -0,2 hasta -0,3 (Mwandha et. al 1985: 30). Japón y otros países consumidores no-tradicionales de café tienen elasticidades

de la demanda también altas. Para todos los países, altos precios de café van de la mano con elasticidades altas, y éstas bajan en sentido absoluto ante precios bajos (como en los países productores).

Cuadro No. 2.5

Elasticidades de la demanda *

Región	Ingreso	Precio
EUA	-	-0.33 / -0.37
C.E. **	0.59	-0.11 / -0.32
Japón	1.99	-0.40 / -0.79
Escandinavia	0.33	-0.35 / -0.40
Europa del Sur	0.53	-0.32 / -0.41
Europa Central	1.14	-0.12 / -0.39
Economías planificadas	1.07	-0.19 / -0.28
Países productores		
Brasil		-0.15 / -0.30
Colombia		-0.03 / -0.07
Mundo	0.45	-0.23

* Varios valores o intervalos deducidos de diferentes estudios.
** Elasticidad de precio de toda Europa.

Fuente: Akiyama, Metha 1982; Adams 1983: 21, 23; Vogelvang 1988: 135-136.

Así, Vogelvang calculó para Holanda una elasticidad media de -0,39, con elasticidades de -0,21 ó -1,76, respectivamente, para los niveles bajos y altos del precio del café (Vogelvang 1988: 135). Las disminuciones recientes en los precios del café probablemente han tenido pocos efectos en su demanda. Por otra parte, si ocurriese una escasez eventual que hiciera subir los precios, ello podría tener como consecuencia una reducción significativa en la demanda.

Si nos fijamos en las elasticidades del ingreso y del precio globales de la demanda, notamos que los valores absolutos en general son de nuevo significativamente más bajos que uno, mientras que los altos niveles de ingreso en los países consumidores hacen disminuir los efectos positivos para la demanda, debido a las reducciones en los valores absolutos tanto de las elasticidades del ingreso como las del precio. De esta manera, los aspectos estructurales de la demanda también dificultan lograr el equilibrio en el mercado.

7. El Convenio Internacional del Café

En los años ochenta estaban vigentes el tercero y el cuarto convenio del café entre los países productores y consumidores a partir de las fechas de 1976 y 1983, respectivamente. Con estos convenios se intentó armonizar anualmente la demanda y la oferta dentro de ciertos límites de precios, por medio de cuotas de mercado para los países productores participantes. De esta forma se intentaba garantizar a los países productores, y a las por lo menos 20 millones de familias que dependen del cultivo de café, un ingreso apropiado y estable para sus exportaciones, a la vez que los importadores estaban seguros de un abastecimiento constante a precios estables. Las cuotas fueron fijadas con base en las producciones y existencias estimadas de los países productores individuales, por un lado, y la demanda de importación total, por otro. Veintiséis países productores pequeños, cada uno con una oferta máxima de 100.000 sacos, entraban en un arreglo especial que para el año cafetero 1987/88 comprendió alrededor del 6% de la cuota total. Las cuotas para los demás productores en ese año fueron: para los Suaves Colombianos el 19,95%, los Otros Suaves el 23,51%, los no-lavados el 33,07% y los Robusta el 23,47% de la llamada cuota-base; existiendo una cuota total (incluidos los exportadores pequeños) de 58 millones de sacos.

Las bandas de precios eran entre US$1.20 y US$1,40 por libra de una cotización media de los Otros Suaves y Robusta. A partir de 1976 los Suaves Colombianos y los no-lavados de Brasil no entraban en el cálculo, porque se consideraba que los institutos oficiales del café de estos productores grandes podían influir directamente en los niveles de sus precios, entre otros, mediante tratos especiales *(special deals)* e intervenciones en los mercados de futuros. Empero, también existen tratos especiales de productores pequeños, como Nicaragua que en 1988 vendió toda su cosecha por adelantado a la multinacional alemana Ciba-Geigy. Si los precios sobrepasaran el límite máximo fijado se ampliaría la cuota equitativamente, y si la situación durara, incluso se desistiría de la cuota. Si los precios estuvieran por debajo del límite mínimo, la cuota se reduciría. El grupo de los pequeños exportadores antes mencionados, quedaba fuera de este trato.

De la figura 2.1 se puede ver que el precio compuesto del CIC en los años ochenta en general estuvo dentro de los límites fijados. La sequía brasileña en 1985 causó una subida de los precios por encima de US$1,50/por libra, y el comercio fue liberado conforme el reglamento del CIC al prolongarse la situación por más de 45 días. Sin embargo, una evolución más importante ha sido el crecimiento sostenido de la (sobre)producción desde la segunda mitad de los setenta, y la formación excesiva de las existencias, lo que resultó en el rompimiento del Convenio. La producción media anual, que desde la segunda mitad de los ochenta llegó a más de 90 millones de sacos, después de restar el 20% para el consumo de los países productores, está muy por encima

de los 50 millones que menciona Vogelvang como un equilibrio estable del mercado mundial a largo plazo (Vogelvang 1988: 204). Los precios de antes de julio de 1989 estarían entre un 30% y un 42% por encima de los precios de mercado libre. Cuando el sistema fue abolido en julio 1989, se observó una baja en los precios que llegó al 40% del nivel original, lo que podría ser considerado una afirmación de lo arriba planteado. De los precios más altos del Convenio, obviamente deben ser deducidos los costos de las existencias de los países productores.

8. El desigual intercambio del café

Una complicación adicional presentan las estructuras monopólicas y oligopólicas de la cadena comercial del productor hacia el consumidor final [1]. Las grandes comercializadoras internacionales y las importadoras de los países industrializados suelen enfrentarse con los países productores de reducido tamaño que compiten entre sí. Igualmente, existe en la mayoría de los casos fuertes concentraciones de tostadores y transportadores del café. Los grandes compradores están asimismo en condiciones de reducir sus riesgos mediante operaciones en el mercado de futuros. Como consecuencia se observa que la parte del ingreso bruto por unidad producto que recibe el cultivador en, por ejemplo, América Central, oscila alrededor del 25% del precio de venta al por menor en Europa. El ingreso neto del productor (después de la deducción de sus costos) suma alrededor del 15% del precio al consumidor en los países industrializados. Por medio de un cálculo aproximado se muestra más detalladamente la repartición típica del ingreso generado en la cadena comercial internacional del café (ver Cuadro 3.2). El cálculo muestra que el tostador-importador, el comercio en el país consumidor y los Estados (impuestos, tanto en el país consumidor como en el productor), se apropian de la mayor parte del excedente generado por el café: en conjunto, el 53% del precio al por menor en el país consumidor. En países como Alemania e Italia, la participación del Estado en el excedente es aún mayor por los altos impuestos al consumo de café. Los beneficiadores e intermediarios en el país en vías de desarrollo reciben una parte más reducida, en conjunto no más del 12% del ingreso total.

En el caso de una baja en los precios de exportación FOB, hay una inclinación a reducir o eliminar el impuesto del país productor, como recientemente ocurrió en Costa Rica. Una de las consecuencias de la presencia de estas estructuras de los mercados internacionales es que la repartición del excedente económico generado tiende a ir en desmedro de los países productores. Es una situación generalizada en el ámbito del comercio internacional de materias primas entre el mundo en vías

1 Véase el capítulo III de este libro; como también Pelupessy (ed) 1991, capítulo 3 para el caso específico de Alemania.

de desarrollo y los países industrializados. Un caso más desventajoso es el del banano, que deja solamente el 15% en el país productor. Una tasa de cambio decreciente del dólar, la moneda en la que el precio del café se cotiza, va también en detrimento de los productores. Todo esto acrecienta la inclinación de los gobiernos en los países en desarrollo a neutralizar los efectos del precio y seguir una política de 'síndrome holandés'.

9. ¿Otro convenio?

El creciente mercado fuera de la cuota (véase Cuadro 2.3) y las reexportaciones de café a precios por debajo del precio establecido por el CIC, impiden la realización de un nuevo acuerdo. En el informe anual de 1988/89 de la Federación Europea de Tostadores de Café, se señala que en el año 1987/88 hubo una cantidad desconocida de café 'indocumentado' que fue llevado a EUA (European Coffee Report 1989:2). Otro problema es el carácter fijo y más o menos políticamente determinado de las cuotas de los países productores, y sobre todo la posición dominante de Brasil en ello. Tanto los países cafeteros con una producción creciente (Costa Rica, Indonesia y otros), como los países consumidores que se quejan de no poder disponer a tiempo de la calidad requerida de café, presentan objecciones.

Un estudio reciente de la demanda de importación de café en EUA, muestra que en la demanda por las diferentes variedades de café se trata más bien de complementariedad que de substitución (Goddard 1989: 147-59). Ello es la consecuencia de las preferencias del consumidor, como también de la composición de las mezclas de los tostadores, por lo cual en todo caso las cantidades importadas en los mercados más importantes están fijas a corto plazo y muestran pocas posibilidades de substitución. A largo plazo existe cierta tendencia a una demanda creciente por las variedades más caras, y dentro de éstas por una calidad mejor de café. En los últimos años han crecido las existencias de Brasil, las de los exportadores pequeños de los Arábica que están fuera de la cuota de base del CIC y las de los productores de los Robusta (ICO, W. P.: tabla 4). La armonización de la oferta y la demanda entonces no es una tarea simple, mientras que los cambios en los indicadores del precio sólo tienen una influencia limitada en la oferta. Las bajas elasticidades de la demanda y de la oferta, la manera de cómo las elasticidades de la demanda cambian con alzas en el ingreso, mutaciones de los precios o con la saturación del mercado y las políticas estatales en los países productores y consumidores, hacen difícil alcanzar un equilibrio duradero en el mercado.

Por otra parte, existen las estrategias de sobrevivencia comunes de los pequeños productores que cultivan alrededor de la quinta parte de la producción mundial, y que muchas veces son las variedades de menor

demanda. En un nuevo CIC, desde el punto de vista del bienestar social podría ser conveniente establecer un precio por encima del nivel del mercado mundial 'libre' (sin intervención). No obstante, se requiere cumplir con ciertas condiciones para promover la estabilidad del acuerdo.

Aparte del control de la oferta, también el de la producción será muy importante. Si no es posible reducir el área de cultivo, la contención del crecimiento de la productividad o de la tecnología sería conveniente; así, el uso más moderado de insumos modernos puede ahorrar costos y favorecer ciertas exigencias de conservar el medio ambiente. Sería igualmente necesario considerar las diferentes categorías de productores con sus respectivos paquetes de producción y tecnologías. Por razones de eficiencia y bienestar social cabe preguntarse si los pequeños productores deben especializarse en el cultivo del café para el mercado mundial.

La integración vertical en la columna de producción internacional, la operación en los mercados de futuros para ampliar y estabilizar la participación de los productores en la renta, únicamente se halla al alcance de los productores grandes y eficientes. Ellos pueden reaccionar adecuadamente a las fluctuaciones de los precios internacionales. Los campesinos podrían producir para el mercado interno de los países productores, y deberían obtener protección de sus propios gobiernos o mediante un fondo del CIC a crearse para este fin. La demanda futura de las distintas variedades tendría que influir asimismo en el manejo de la producción.

La incorporación al CIC de un número máximo de países consumidores, en todo caso los de Europa Oriental, también es muy importante para reducir el mercado no-cuota y la venta de café 'turista' a precios más bajos de los establecidos. En el futuro, la demanda de estos países por las mejores calidades de café aumentará sin duda. Sin embargo, tomando en cuenta las particularidades estructurales del mercado mundial del café, cualquier nuevo convenio será siempre vulnerable, estará a merced de presiones y tendrá sus limitaciones.

Capítulo III

Convenio del café y mercado libre para Centroamérica

En el sistema de liberalización multilateral del comercio mundial del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), a primera vista no hay lugar para convenios internacionales de productos básicos, tal como el del café. El objetivo de este tipo de convenios es la estabilización del precio mundial a un nivel mayor del que se hubiera convenido en el mercado libre, y el instrumento aplicado es la determinación de una cuota de exportación para cada país productor. En otros casos, como el del estaño, es el manejo de reservas de contención el que se utiliza como medio de intervención (Gilbert 1987: 591-616). Los países centroamericanos, como otros tantos países en desarrollo, se encuentran actualmente negociando su participación en la liberalización del comercio internacional y al mismo tiempo quieren ser miembros del Acuerdo del Café, por ser éste el producto de exportación más importante del cual dependen. Según un estudio reciente de las Naciones Unidas, y muchos otros, es la liberalización la que, en general, traería impactos positivos para Centroamérica (UNCTAD/WIDER 1990: 43, 116, 131, 133) [1]. Urge, por tanto, evaluar la conveniencia para estos países de integrar el acuerdo señalado de materias primas.

1 Según el estudio, la liberalización multilateral de productos agrícolas puede generar ventajas significativas para la población rural de estos países.

1. La liberalización del comercio mundial

Desde 1947 se están llevando a cabo rondas de negociaciones multilaterales en el marco del GATT, en las que se intenta eliminar las barreras puestas al comercio internacional. Las primeras seis rondas trataron sobre todo la reducción de los derechos aduaneros. En la séptima, Ronda Tokio, fueron las restricciones no tarifarias las que formaron el tema central. En la octava, Ronda Uruguay, que se inició en 1986, las partes tratan de ponerse de acuerdo en áreas importantes referentes a la agricultura, los textiles y el vestuario, y al intercambio de servicios.

Los posibles acuerdos en estas negociaciones siguen dependiendo, en primer lugar, de las relaciones entre los bloques comerciales más poderosos: EUA, la CE y el Japón, que velan por el funcionamiento de sus mercados internos y la protección otorgada a sus productores. El deseo de reducir esta protección o de suprimir las medidas de restricción al comercio, a menudo no surge con la finalidad de lograr una distribución internacional más eficaz de los medios de producción, lo que redundaría en costos y precios más bajos y en un mayor bienestar, tal como reza la teoría, sino que más bien tiene como objetivo inmediato la reducción de los altos déficit fiscales acarreados por los subsidios, que afectan gravemente el equilibrio de los presupuestos nacionales (Junz, Boonekamp 1991: 12).

En la Ronda Uruguay, cuatro categorías de productos iban a recibir un tratamiento prioritario y acelerado, dentro de las que estaban los productos tropicales. Para los dos principales productos de exportación de los países en desarrollo no productores de petróleo, a saber, el café y el cacao, con un valor del comercio mundial de diez mil y nueve mil millones de dólares respectivamente, la situación no ha cambiado mucho. Por ejemplo, la CE bajó la tarifa arancelaria especial (NMF = Nación Más Favorecida) del café del 5% al 4%, y la tarifa general (SGP = Sistema Generalizado de Preferencias) del 4,5% al 4%. Para los productos elaborados del café y el cacao dio apenas concesiones menores. La alta tarifa externa de la CE para las materias primas elaboradas se mantiene inalterada, como en los casos del café tostado y el soluble, con aranceles preferenciales del 12 y el 9%, a la vez que las barreras no tarifarias y los impuestos nacionales siguen limitando la posición de los productos tropicales. Dentro de la CE existen para el café impuestos al valor agregado que varían del 22% en Dinamarca al 5% en Francia y cero en el Reino Unido y Grecia, así como el impuesto adicional al consumo en algunos países (Bélgica, Dinamarca, Alemania e Italia).

Sin embargo, una vez eliminadas las restricciones comerciales, la presencia del CIC no significaría automáticamente que el productor más económico llegase a ser también proveedor. Cuotas de exportación basadas en participaciones históricas en la oferta mundial e intereses políticos, limitarían las posibilidades de algunos países productores, y les quedarían anchas a otros. En este capítulo discutimos los argumentos

a favor del establecimiento de un precio por encima del precio de libre comercio para un producto agrario básico como es el café. Empero, un arreglo de este tipo tendrá que cumplir con algunos requisitos para no contrarrestar diametralmente las aspiraciones de lograr la mayor eficiencia en las estructuras internacionales de producción.

2. El frágil equilibrio del Convenio del Café

A comienzos de los años noventa seguía suspendido el cuarto CIC entre 50 países productores y 25 consumidores, sin que se vislumbre aún un nuevo convenio [2]. Por medio de cuotas de mercado anuales los convenios intentaban ajustar la oferta a la demanda dentro de ciertas franjas de precios. Esto con el fin de que se estabilicen los ingresos de los países exportadores donde, en conjunto, unas 100 millones de personas dependen del cultivo del café, y por otra parte, que se garantice a los importadores un abastecimiento constante a precios más o menos fijos. Las cuotas eran fijadas por país, con base en las producciones estimadas y las existencias presentes, así como en la demanda estimada de la colectividad de importadores. En los años ochenta la demanda total de los países importadores miembros del CIC fue subiendo de 51 hasta 58 millones de sacos de 60 kg de café verde, mientras que las bandas de precios establecidas estuvieron entre US$1,20 y US$1,40 por libra [3]. Hasta la sequía de 1985 en Brasil, el precio mundial promedio fluctuó generalmente dentro de estos límites [4]. Sin embargo, en ese año el precio subió por encima de US$1,50 por libra y el comercio fue liberado en febrero de 1986, conforme al reglamento del CIC. Las fluctuaciones en la producción de Brasil, que con una cuota del 27,5% es el primer país abastecedor dentro de los países productores, son a menudo la causa de que las fluctuaciones del precio rebasen los límites establecidos. El incremento del precio fue de corta duración, y ya en febrero de 1987 se restableció el sistema de cuotas. No obstante, las negociaciones al respecto se prolongaron hasta octubre de ese año y resultaron en el *dumping* de existencias no vendidas y otras ventas especulativas, y como consecuencia el precio quedó por debajo del límite mínimo de la banda de precios. Adaptaciones posteriores al sistema de las cuotas se hicieron necesarias, pero los países no llegaron a un consenso al respecto.

A finales de 1988 se llegó a un acuerdo en el cual la participación de los productores de café Arábica se incrementó a costa de la cuota de

---

2 Para una evaluación de los diferentes acuerdos anteriores véase Pieterse y Silvis 1988.
3 Una libra inglesa = 454 gr.
4 Tanto la publicación de Pieterse y Silvis como otras más recientes, llegan a la conclusión de que, en general, el sistema de cuotas tuvo un efecto estabilizador sobre el precio internacional del café (véase Akiyama y Varangis 1990: 157-73).

los productores de Robusta. Empero, el resultado, la subida de los precios, fue de corta duración porque en 1989 se debía negociar la renovación del Convenio que venía de 1983. En julio de 1989 las negociaciones se estancaron y la cotización internacional se fue a pique: de US$1,16 a US$0,69 por libra en el mes de agosto. Aparentemente, este fue el precio de equilibrio en el mercado mundial libre bajo las condiciones de la oferta y la demanda globales vigentes. A partir de esta fecha sólo han sido registrados mejoramientos pequeños y de corta duración de los precios, debido entre otras causas a la helada y la baja en la producción en México, y a subidas incidentales de importaciones con carácter especulativo. El cuarto CIC fue prolongado formalmente hasta setiembre de 1992, con las cuotas inactivas. En ese mes los precios promedio tenían sus niveles más bajos de los últimos 20 años: US$0,45 por libra (*The Economist,* 19-9-1992: 123).

3. Problemas estructurales del mercado mundial

El mercado internacional del café padece de algunos problemas de carácter estructural que dificultan su funcionamiento estable y manejo racional. El primer problema es la sobreproducción acumulada, que en los últimos 25 años fluctuó entre la cuarta y tres cuartas partes de la producción mundial, alcanzando en los años ochenta en promedio 5,4 millones de toneladas por año, de las cuales la quinta parte estaba destinada al consumo interno de los mismos países productores. La sobreproducción ha afectado negativamente los niveles del precio, incluso si se toma en cuenta que actualmente el 40% de las existencias ha llegado a perder algo de su calidad de exportación. El crecimiento en la producción es causado sobre todo por el aumento en un 25% de la productividad de la tierra, como resultado de aplicación de nuevas variedades de café con plantaciones más densas, rendimientos mayores y con mejor resistencia a las enfermedades y plagas; además, por el uso más extendido de fertilizantes y plaguicidas químicos. Los cuatro convenios internacionales del café en cierta medida estabilizaron los precios, pero no lograron controlar la producción en los respectivos países.

Con lo dicho anteriormente llegamos al segundo problema: la adjudicación de las diferentes cuotas de exportación, fundamentalmente fijadas con base en distribuciones históricas. La participación de Brasil bajó de la mitad a una cuarta parte de la producción global en la época de posguerra. Los países con una participación creciente fueron los productores de Robusta en Asia y Africa, mientras que el aumento en la demanda ha sido por las mejores calidades Arábica. El Arábica es un café de altura que tiene un bajo porcentaje de cafeína, y su sabor es más suave y considerado de mejor calidad que el Robusta. Este, en cambio, es más barato en cuanto a sus costos de producción y más resistente a las plagas y enfermedades. Productores importantes de Arábica son

Brasil (Arábica no lavado); el segundo productor mundial, Colombia (Suave Colombiano); los países centroamericanos (Otros Suaves); y el resto de América Latina. Los países latinos producen en total el 60% de la cosecha mundial de café de mejor calidad.

La brecha entre la oferta y la demanda por variedad de café se está ampliando, e igualmente la diferencia de precios. En la discusión de las nuevas cuotas de exportación los productores tradicionales como Brasil abogan por mantener las antiguas proporciones, mientras que aquellos con producciones crecientes, como Colombia y Costa Rica (Arábica) e Indonesia (Robusta), solicitan un aumento de su cuota. Los países consumidores, por su parte, se quejan de que tienen problemas en disponer de la calidad deseada cuando la necesitan.

El tercer problema lo constituyen los bajos valores de las elasticidades, tanto de la oferta a corto plazo (estimaciones de 0,03 a 0,50), como de la demanda (de -0,1 a -0,4). Las elasticidades varían por países y en el tiempo. Las elasticidades de la oferta a largo plazo son más altas (de 0,2 hasta 1,10), razón por la cual las adaptaciones a movimientos en el precio en el mercado mundial están atrasadas y toman tiempo. Las bajas elasticidades de la oferta a corto plazo son consecuencia del período de 6 a 8 años que demoran los cafetales para alcanzar su productividad plena, y también de las intervenciones estatales para la estabilización de los ingresos y las divisas. Igualmente, rige cierta inflexibilidad de la oferta cuando los precios bajan, causada entre otras cosas por la participación importante de pequeños productores que, como estrategia de sobrevivencia ante este fenómeno, reaccionan con un aumento de la oferta en vez de restringirla.

La baja elasticidad de la demanda se debe entre otras causas a cierta saturación del mercado en países con alto consumo de café (los países escandinavos, Holanda, Alemania), la estabilización o pequeña reducción del consumo por persona en EUA como resultado de cambios en los hábitos de consumo, y también por la relación inversa entre el valor absoluto de elasticidades negativas de la demanda y el crecimiento del ingreso. Esta relación inversa se observa asimismo en el caso de los valores de la elasticidad del ingreso, y sobre todo en países de alto consumo de café, ya que éste pertenece a la categoría de productos básicos en su canasta de consumo. Mercados potenciales son los tradicionales países consumidores de té como Japón, el Reino Unido y Australia, así como los países de la antigua Europa del Este, que todavía tienen un bajo consumo por habitante.

El cuarto problema estructural es la exportación fuera de la cuota a países no miembros del CIC, y especialmente a los países en desarrollo no productores de café y a los países de Europa del Este (Bohman, Jarvis 1990: 99-118). Los convenios del café permiten estas exportaciones a precios (mucho) más bajos que los acordados. El mercado no cuota ha aumentado fuertemente en importancia: su peso en las importaciones totales al comienzo de los años setenta, se triplicó en los

noventa. La reexportación hacia los países miembros del CIC a precios muy por debajo del mínimo fijado en la banda de precios es una consecuencia lógica, y las fluctuaciones fuertes de las importaciones en países con mercados internos limitados como Argelia, Marruecos y Singapur, son indicadores de esto. La posibilidad de mermar los precios por medio del llamado café turista, obstaculiza el acuerdo sobre un nuevo convenio con los países consumidores.

La sobreproducción global, los desequilibrios en los distintos segmentos del mercado, las bajas y cambiantes elasticidades y el control parcial de los CICs, implican que el mercado mundial del café padece de una inestabilidad estructural que, en la práctica, se ha vuelto inmanejable por un convenio internacional.

4. Concentración en el mercado mundial

El café verde es un producto semielaborado, que se tuesta, muele y empaqueta para la venta al consumidor. Esta elaboración se lleva a cabo mayormente en los países consumidores, en los que diferentes variedades y calidades de café se mezclan. De esta manera, los tostadores se vuelven más flexibles y menos dependientes de determinados abastecedores (EIU 1991: 14). La mezcla y la tecnología tostadora se hacen conforme el gusto de la clientela, y son secretos celosamente guardados por los tostadores.

El comercio internacional ha llegado a ser dominado por grandes casas comercializadoras, corredores y tostadores (Cuadro 3.1). En el pasado, fueron sobre todo muchos pequeños importadores especializados los que actuaron en el mercado internacional del café. Actualmente, solamente ocho empresas dominan más de la mitad del comercio mundial.

Se trata de grandes empresas comerciales multinacionales, de productos y actividades múltiples, que están integradas tanto verticalmente en la columna productiva, como horizontalmente en la rama de producción. El café es un ejemplo típico de la situación generalizada que se tiene en el comercio de productos básicos, que a escala mundial está controlado por unas cincuenta empresas registradas como comercializadoras [5].

La número uno de la lista para el café, B. Rothfos AG, es una multinacional alemana de importaciones y exportaciones con oficinas propias de compra en los países productores, y tostadoras, empresas de embalaje y tiendas en los países consumidores (Meister 1991: 7). Con la octava parte del mercado mundial, la participación de Rothfos única-

5 Las 'soga-shosa' japonesas son las empresas comercializadoras multi-producto más conocidas (Kuwayama 1988: 96).

mente es superada por los dos principales países abastecedores de café: Brasil y Colombia, y los países importadores EUA y Alemania. Sin embargo, la empresa es 'invisible' porque no tiene marca propia (la participación estimada en el mercado alemán es de un 27%). Otro ejemplo es la Cargill, una empresa estadounidense que empezó como transportadora dueña de un solo barco, y que actualmente, como la empresa de capital familiar más grande del mundo, tiene un volumen de negocios de 6 mil millones de US$ por año. Mundialmente es el mayor comerciante de trigo, con una red de más de 140 sucursales en 54 países y con actividades en la agricultura, el comercio de materias primas, industrias alimenticias, actividades especulativas, el transporte y los seguros (Kuwayama 1988: 96). Su participación en el mercado mundial del café es superior a la de 46 de los 50 países exportadores.

Cuadro No. 3.1

Las más grandes empresas comercializadoras de café en el mundo (1989)

Empresa	Volumen (1000 sacos)	Participación en el mercado
Rothfos	9.000	12,6%
ED & F. Man	5.000	7,0%
Volkart	4.000	5,6%
Cargill	4.000	5,6%
Aron	4.000	5,6%
Rayner	4.000	5,6%
Bozzo	3.500	4,9%
Sueden	3.000	4,2%
Total 8 empresas	36.500	51,1%

Fuente: EIU 1991: 11.

Aparte de la alta tendencia a la concentración de las empresas comercializadoras internacionales, este fenómeno se da también en las industrias tostadoras de los países consumidores. Todavía en los años cincuenta, eran en su mayoría pequeñas empresas. Mediante la centralización de capitales multinacionales y la compra de empresas, algunas ampliaron la participación en el mercado y redujeron la competencia. La integración con el comercio al por mayor y menor, fue otra estrategia para ampliar el poder de mercado. En EUA la participación de las cuatro tostadoras multinacionales más grandes subió del 46% en 1960 al 70% en 1978, y últimamente el porcentaje ha subido más aún. Un dato interesante para los exportadores de Centroamérica es que, al margen de estas multinacionales, en los últimos años en este país están apare-

ciendo pequeños tostadores con café de calidad fina 'gurmet' (EIU 1991: 96). El consumo per cápita de 2,8 tasas por día como promedio es bajo (comparable a la antigua Alemania del Este). Sin embargo, EUA sigue siendo el mercado nacional más importante con casi el 25% de las importaciones mundiales. Después de una tendencia a la baja en el consumo a partir de 1975, en la actualidad se nota un ligero repunte.

El segundo país importador es Alemania, con la quinta parte de la importación mundial y un consumo per cápita, en lo que anteriormente era la parte occidental, que es el doble del consumo de EUA. A fines de los años ochenta, cuatro marcas dominaban en Alemania el 75% del mercado, y se consumía un promedio per cápita de cinco tasas por día de café de alta calidad, principalmente Arábica suave. No obstante el alto impuesto al consumo (en promedio, 3,60 marcos alemanes por kg), éste ha aumentado. En Francia e Italia cinco tostadoras controlan respectivamente el 89% y el 69% del mercado, mientras que en Holanda solamente una compañía tostadora tiene más del 70%. Cuando el mercado europeo unificado sea un hecho, la demanda de éste será de más del 40% de la demanda mundial, y los pronósticos son que la concentración aumentará con la producción de nuevas mezclas europeas, sobre todo con base en los Arábica suaves.

Para el nuevo milenio se piensa que por separado en cada país miembro de la CE las cinco empresas tostadoras más grandes controlarán por lo menos el 77% del mercado, mientras que para la Comunidad en su conjunto estas empresas pertenecerán a un grupo de 15 multinacionales a lo sumo (EIU 1991: 94). De lo dicho se desprende claramente que los mercados internacionales del café en nada se parecen al modelo de competencia libre. En ausencia de la intervención del CIC los precios no están determinados únicamente por la demanda y la oferta, sino además, y quizás en primer lugar, por el poder de negociación relativo de las partes involucradas. Las grandes comercializadoras y tostadoras multinacionales manejan cantidades de café que sobrepasan la oferta de la mayoría de los países exportadores individuales, que compiten entre ellos. Igual que otros productos agrarios básicos, se trata aquí de un mercado de compradores oligopsónicos. La participación de cada uno de los países de Centroamérica, y más aún de sus exportadores por separado, es demasiado reducida para contrarrestar este poder oligopsónico dominante.

5. Repartición desigual

La teoría reinante del mercado libre encuentra sus límites en la presencia de externalidades, intervención estatal, imperfecciones de mercado y desequilibrios continuos, lo mismo que en la falta de libre acceso, señales inequívocas e información de mercado (Maizels 1984: 25-41). Las expectativas juegan también un papel clave en la formación

del precio, en la cual para el café tanto el mercado *spot* como el de futuros son importantes. Para las variedades de Arábica es sobre todo el mercado de Nueva York Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, y para los Robusta el de London Fox, donde los contratos de ventas futuras son comercializados por comerciantes (para protegerse de los riesgos) y especuladores (para obtener ganancias). No es cualquiera el que puede operar en el mercado de futuros, porque se trata de cantidades y calidades mínimas establecidas reglamentariamente. Los países productores pueden intentar influenciar el precio a su favor mediante operaciones en el mercado de futuros [6]. A finales de los años setenta una empresa formada por Brasil, Colombia, México y los países centroamericanos, intervino con éxito en el mercado de futuros y consiguió incrementar el nivel de los precios en los años 1978-1980. No obstante, Pancafé llegó a tener problemas económicos cuando la Commodity Futures Trading Commission de los EUA tomó medidas para bloquear los efectos de sus acciones (UNCTAD 1983: 22). Ante la insistencia de los EUA y otros países consumidores la empresa fue liquidada, a cambio de posiciones flexibles de estos países en las negociaciones del cuarto Convenio del Café.

Las consecuencias de la asimetría en el peso y la posición de los participantes en el mercado se notan en la repartición del valor bruto de producción generado por la producción y el comercio del café, la que es desventajosa para los actores en los países productores.

En el Cuadro 3.2 se observa que son los países consumidores los que se apropian de la parte mayor del excedente generado en la cadena que se establece del cultivador hasta el consumidor final. Los tostadores y el comercio en los países industriales reciben en conjunto casi el 40% del valor generado. Con el avance tecnológico podrían limitarse todavía más las pérdidas en el proceso tostador, lo que significaría más ganancia para los tostadores. La participación del Estado consumidor está algo subestimada con el 11,4%, por cuanto no se incluyen los altos impuestos indirectos por el consumo del café que se cobran en Alemania, Italia y otros países.

En los países en vías de desarrollo el productor (cultivador) recibe casi la cuarta parte del precio al por menor pagado en Europa, mientras que los beneficios, el comercio y los intermediarios reciben en conjunto un poco más del 11%. El resto, un 5% del valor bruto de producción, es para el Estado del país productor. Este porcentaje tan bajo, se debe a la reducción de los impuestos decretada por la mayoría de los países productores dentro del contexto de ajuste estructural, con el fin de enfrentar los efectos de la caída del precio internacional del café (World Bank 1990). A comienzos de los años noventa con la baja continua del precio de exportación, países como los centroamericanos abolieron

6 Un estudio reciente demuestra que Costa del Marfil podría haber estabilizado sus ingresos por exportación de café mediante operaciones en el mercado de futuros, a pesar de las fluctuaciones en los precios y la producción (Quattara et. al 1990: 113-21).

totalmente los impuestos al café y más bien establecieron subsidios para sufragar los costos de sus productores. Obviamente, se trata de políticas que agravan la problemática del déficit fiscal de estos países.

Cuadro No. 3.2

Repartición del ingreso del café 1989 (%)

	País consumidor	País productor
Precio al por menor en Europa	*100*	
Impuesto al valor agregado	9.0	
Margen del comercio por mayor/menor	16.7	
Tostador (costos + margen)	16.8	
Pérdidas proceso tostador	8.7	
Importador (costos + margen)	4.4	
Costos de importación, incl. aranceles	2.4	
Precio de importación CIF	*42.0*	
Transporte/seguros	1.9	
Precio de exportación FOB		*40.1*
Impuesto de exportación país productor		5.3
Exportador/intermediario		3.4
Beneficiador (costos + margen)		7.9
Precio productor (agricultor)		*23.5*

Fuente: calculado con base en EIU 1991: 15. Véase también el Cuadro 8.2.

Este tipo de intercambio desigual es habitual en el comercio internacional de productos básicos agrarios. Otro ejemplo es el del banano, del cual, en promedio, sólo un 16% del valor bruto de producción total queda en el país de origen, en tanto que aproximadamente el 70% es apropiado como ganancias monopólicas por los importadores, comercializadores y gobiernos de los países consumidores (Borrell, Cuthbertson 1991: 11). Un cálculo aproximado para la importación del café salvadoreño en Alemania, antes de la crisis de fines de los ochenta, arroja un resultado parecido. De las ganancias monopólicas (después de la deducción de una tasa de ganancia normal), de un 52% del VBP, el 7% quedaría en el país productor mientras que el 45% del valor se apropiaría en Alemania, mayormente en forma de diferentes tipos de impuestos (Meister 1991: 74-7).

Si de lo que recibe el cultivador del café deducimos los costos de los insumos, del capital y su margen de ganancia, resta la remuneración

al trabajo, lo que en América Central significa no más de un 14% del precio al consumidor final en Europa. De cifras disponibles de investigaciones recientes en una micro zona en El Salvador, se desprende que las consecuencias de esta distribución para el nivel de vida de los trabajadores del campo dependientes del cultivo del café, son de una pobreza rampante (véase el Capítulo VIII). Durante tres meses del año el ingreso familiar ni siquiera es suficiente para satisfacer las necesidades de una dieta mínima de subsistencia de arroz, frijoles y tortillas. Y si se toma en cuenta una dieta razonable para la zona, entonces los trabajadores padecen deficiencias siete meses del año. En Costa Rica se tienen pérdidas en el cultivo del café debido a que, por los bajos salarios, no se consigue mano de obra suficiente en los períodos de corta del café. Se puede concluir que los bajos precios mundiales del café y la repartición desigual del excedente económico generado, a la larga amenazan tanto los niveles de vida de millones de personas quienes dependen del cultivo, como la rentabilidad de una de las más importantes mercancías internacionales del trópico.

6. Notas finales

Aparentemente, los convenios de productos básicos no coinciden con el afán de llegar a una distribución internacional más eficaz de los medios de producción por vía del comercio libre. La naturaleza de la producción, la estructura del mercado internacional, la falta de transparencia, el papel de las expectativas y la limitada posibilidad de entrada en el comercio y la tostadora, hacen que los resultados del mercado libre para el café no concuerden con la teórica situación óptima de equilibrio. En este caso, un acuerdo internacional podría aportar elementos para una salida apropiada. Esta tiene que incluir arreglos explícitos en cuanto al control de la producción y la productividad del cultivo, una anticipación a cambios futuros en los patrones de demanda, una estrategia de sobrevivencia de los pequeños productores, y la eliminación de terceros mercados fuera del convenio. El manejo parcial de la oferta y el establecimiento de precios más altos que los del mercado libre, obviamente no son suficientes. Urge mejorar la capacidad negociadora de los países productores para aumentar su participación en el excedente económico generado.

Para los países centroamericanos, que en el plano mundial son productores eficientes de café de alta calidad y en conjunto controlan casi la décima parte del mercado mundial, se recomienda que tomen medidas en el ámbito productivo, y básicamente en la comercialización del grano. Entre ellas se puede mencionar la necesidad de la formación de un bloque común en las negociaciones del nuevo acuerdo internacional, y de la abolición de los derechos preferenciales y los obstáculos no tarifarios de la CE, en especial de productos del café de mayor

elaboración. Igualmente, conviene proponer la consideración o participación en acuerdos internacionales (CIC, GATT, etc.) de las grandes empresas multinacionales que dominan el mercadeo del grano, con la finalidad de acrecentar la eficacia de aquellos acuerdos. Se necesita asimismo mayor cooperación y coordinación en la comercialización, el transporte y la propaganda conjunta en los principales mercados internacionales. Finalmente, la búsqueda de nuevos mercados regionales (consumidores tradicionales de té, Europa del Este) y de otras variedades de mejores precios (café orgánico), será imperativa.

Hay que estudiar las posibilidades de integración vertical conjunta en la columna productiva. La compra en Europa de pequeñas tostadoras, comercializadoras y de las tecnologías correspondientes, ante la conclusión del mercado interno único, podría ser una opción para empezar. En los mismos países centroamericanos se debe mejorar la situación del pequeño productor o buscar alternativas, tanto para incrementar su elasticidad de la oferta y la diversificación productiva, como para solucionar el problema social. A nivel regional se deben lograr mejoras y la armonización en cuanto a la calidad del producto, el rendimiento, el sistema de créditos y el control del uso de químicos, en virtud de las nuevas exigencias de los países importadores. Por último, hay que analizar seriamente las posibilidades de operaciones conjuntas de los productores centroamericanos en los mercados de futuros.

Capítulo IV

El mercado solidario del café

En los dos capítulos anteriores hemos señalado los problemas del pequeño cultivador de café que produce para la exportación. El limitado acceso a créditos, tecnologías y otros recursos productivos, la ausencia de economías de escala y la estrategia de sobrevivencia, ponen al pequeño productor en una situación desventajosa frente a otros y dificultan el manejo racional del sector por el Estado ante posibles crisis y caídas de los precios en el mercado mundial. Esto se vería agravado por los problemas sociales, en épocas de crisis, creados por la falta de reservas y de flexibilidad del pequeño productor, lo que llevaría a la pérdida de su tierra y de su fuente única de empleo e ingreso.

Recientemente han surgido iniciativas solidarias en Europa y EUA, que pretenden mejorar la posición de los pequeños productores mediante la compra directa, ofreciéndoles una mayor demanda y precios más altos para su café que los del mercado mundial. Se piensa ampliar la idea a otras mercancías internacionales de pequeños productores del Tercer Mundo, como son el cacao, los textiles y las confecciones.

En el presente capítulo quisiéramos evaluar una de las iniciativas más avanzadas en este campo, iniciada a fines de los años ochenta en Holanda, y revisar en qué medida soluciona el problema, si el mercado solidario presenta realmente una alternativa viable para el pequeño cultivador integrado al sistema económico internacional.

1. "Trade not Aid"

En noviembre de 1988 se dio inicio a las actividades de la Fundación 'Max Havelaar' (MH), con apoyo del Ministerio de Cooperación Inter-

nacional de Holanda. Se trata de una campaña por aumentar considerablemente la participación en el mercado holandés del café procedente de pequeños productores del Tercer Mundo organizados en cooperativas, lo que se piensa lograr por medio de acciones de propaganda dirigidas al consumidor de este producto. Los protagonistas de la iniciativa esperan que esta participación pueda crecer a corto plazo del 0,3% de aquel entonces hasta el 2 ó 3%, y al 10% posteriormente. Por el café procedente de dichos campesinos, importado y elaborado por algunos pequeños tostadores en Holanda y provisto de un sello especial por la Fundación, el consumidor final tendrá que pagar unos 50 centavos holandeses (aproximadamente 25 US$cts) adicionales por cada bolsa de 250 gramos de café tostado y molido. Con ese excedente de 50 centavos, la Fundación piensa crear un fondo para pagar a los pequeños productores de café un sobreprecio y financiarles créditos o proyectos de desarrollo.

Al poner ciertas condiciones a los contratos de compra de los importadores y tostadores en Holanda (precio mínimo garantizado, compra directa al productor, contrato anual), se quiere eliminar el comercio intermediario y a los prestamistas en el país en vías de desarrollo. Procediendo de esta manera se espera que el ingreso del pequeño productor aumentará significativamente, y que su situación mejorará estructuralmente por la venta asegurada. También a las cooperativas cafeteras de pequeños productores se les ponen condiciones, y solamente las que reúnen los requisitos entran en el registro de la Fundación. Los criterios varían desde la deficiente situación económica hasta el carácter democrático de la organización, la atención a las mujeres y otros temas de interés en la política de cooperación internacional holandesa. En 1989 se encontraban registradas en la lista cooperativas de México, Costa Rica, Guatemala y Zaire, entre otras.

Más o menos al mismo tiempo salió a la luz pública una iniciativa parecida de la Asociación de Tostadores de Café y Empaquetadores de Té de Holanda (VNKT, siglas en holandés). Con ésta, los grandes tostadores quieren lograr que las marcas ya existentes incluyan en sus mezclas de un 2% al 3% de café proveniente de pequeños productores, con la condición de que su calidad reúna ciertos requisitos mínimos. El consumidor de estas marcas no paga ningún sobreprecio y el pequeño productor debe recibir, mediante compra directa, el precio vigente en el mercado mundial. Este plan parte igualmente de la eliminación del comercio intermediario y prestamista en el país productor, con el fin de lograr el mejoramiento del ingreso del pequeño campesino [1]. La segunda iniciativa surgió claramente como reacción a la primera, con la intención de reducir sus efectos propagandísticos en el público en general.

---

1 Para más información de ambas acciones véase el folleto Max Havelaar 1988, las diversas declaraciones de prensa emitidas por VNKT en las fechas 8/9 y 11/1-1988, y la información periodística al respecto.

Contrariamente a la campaña de la MH, la VNKT no promete incrementar los precios al pequeño cultivador.

De hecho, estas iniciativas aparecen como una nueva variante de la conocida idea *trade not aid,* que busca sustituir la ayuda directa por un aumento en el comercio internacional con la finalidad de lograr el mejoramiento duradero en el ingreso de un determinado grupo, utilizando las estructuras y los mecanismos de mercado existentes. La Fundación MH de paso apela también a la teoría de la 'soberanía del consumidor', queriendo lograr así que las marcas con su sello conquisten una proporción mucho mayor del mercado de café en Holanda, y no siga siendo tan raquítica como es la situación de los canales comerciales 'alternativos' tradicionales (las llamadas tiendas del Tercer Mundo, etc.).

Para obtener una visión clara sobre la viabilidad de la estrategia es necesario tomar en cuenta las estructuras de producción y comercialización internacional del café. En este sentido desarrollaremos tres aspectos, a saber: las tendencias en la demanda de café en Holanda como parte del mercado mundial, la cadena de comercio internacional de este producto, y la participación en el excedente generado de los cultivadores de café. Hay indicaciones de que las actuales estructuras del mercadeo internacional del café no justifican el optimismo de los organizadores de la nueva campaña solidaria y, dada su baja efectividad, cabe dudar si se podrá lograr el objetivo principal que es el mejoramiento duradero de la posición económica del grupo de potenciales beneficiados en el Tercer Mundo.

2. El café en Holanda

La importación de café en Holanda en los ochenta fue, en promedio, de unos 160 miles de toneladas por año, de los cuales casi el 90%, o sea, en promedio 145 miles de toneladas, fue café verde proveniente de los países en vías de desarrollo. El resto fue sobre todo café tostado, importado de Alemania o Bélgica.

El consumo por persona es alto: desde 1983 se había estabilizado en más o menos 8 kilogramos de café tostado per cápita por año, pero en 1987 fue de 9 kg, comparable con el nivel de Alemania Federal. Sólo los países escandinavos le aventajan, con un consumo anual promedio de 10-12 kg. Países como Francia e Italia, en cambio, están muy por debajo de este nivel con 6 y 4 kg, respectivamente. Mucho espacio para un aumento del consumo per cápita, no hay en Holanda; y un futuro crecimiento económico, apenas podría cambiar la situación ligeramente.

Después de la Segunda Guerra Mundial, ha habido en general una fuerte declinación en cuanto a la elasticidad del ingreso del consumo de café: para la CE el valor actualmente es 0,597, y para Escandinavia es 0,339 (Cuadro 2.5). Esto significa, por ejemplo, que con un crecimiento

del ingreso per cápita en la Comunidad de un 10%, la demanda de café aumentará en casi el 6%. También las elasticidades del precio, en general tienen valores bajos (negativos): en la CE, en promedio, -0,11, y para Escandinavia, -0,35. Sin embargo, a niveles de precios más altos estos valores subirán, tal como ocurrió durante los aumentos de precios de 1976-78 y 1986. El precio en dólares al por menor, en Holanda, está entre los más bajos de Europa Occidental. Solamente en Chipre el café, en promedio, es más barato. A primera vista en Holanda debería haber lugar para una alza del precio sin que el consumo bajara, tal como plantean los seguidores del café solidario. Esta situación cambiaría si el nivel de los precios fuera cercano a cinco florines (US$2,50) por 250 gramos (Charpentier y Peters 1988: 63). No obstante, el consumidor no aceptaría un sobreprecio significativo para marcas individuales como el que persigue la Fundación MH. Esto lo evidenciaron los dos tostadores principales de Alemania, Echibo y Jacobs, quienes en 1984 trataron de introducir una nueva marca de mezcla especial, con un precio del 14% por encima de las calidades comparables (Meister 1991). A pesar de una propaganda costosa y un empaque especial, el aumento fue un fracaso comercial, más aún si se toma en cuenta que tanto los precios al consumidor como las elasticidades fueron más altos en Alemania que en Holanda.

Con esto entramos ya al terreno de las mezclas que definen el sabor de cada marca, y que son secretos bien guardados de los tostadores en los países consumidores. El café verde importado, se convierte en las tostadoras en café tostado y molido. En las dos últimas décadas la industria tostadora se concentró fuertemente en los países consumidores. En Holanda hay actualmente cuatro tostadores que dominan en total el 96% del mercado (estimación: Douwe Egberts/Van Nelle más del 70%, Ahold el 15%, Niemeyer el 3%, Drie Mollen el 3%), y 25 pequeños tostadores con una participación conjunta de no más del 4% [2]. El sustento de la campaña MH lo conforman exclusivamente los pequeños tostadores, y por tanto es difícil esperar que la cobertura del café solidario aumente mucho más que ese 4%. A fines de 1992 quedó claro que la participación de este café estuvo estancada durante algunos años en el 2% del mercado holandés.

El café no es una materia prima completamente homogénea. Se distinguen unos cuatro tipos en el comercio internacional procedentes de diferentes países. En orden de calidad y de su precio, son: Arábica 'Suaves Colombianos' (Colombia, Kenia, Tanzania), Arábica 'Otros Suaves' (la mayoría de los países latinoamericanos y algunos países africanos), Brasil + Otros Arábica (Brasil, Bolivia, Etiopía y Paraguay), y los Robusta (la mayoría de los países productores de café en Africa y Asia). Los Arábica son más suaves de sabor por el porcentaje de

2 Parte del café tostado es importada de Europa, por eso el total de los porcentajes difiere de 100.

cafeína más bajo, y por eso también son considerados de mejor calidad. La diferencia de precio entre los Robusta y los Arábica es, bajo circunstancias normales, alrededor del 10%, pero puede aumentar hasta casi el 30% (VNKT: 1987). El incremento de Robusta en una mezcla puede ser muy ventajoso para el tostador, siempre que no cambie el sabor. La importación holandesa de café verde es del 75% de Arábica y el 25% de Robusta. La categoría más importante es Suaves Colombianos, cuya participación en los años ochenta creció del 34% al 40%, con lo que Colombia ocupa desde 1986 el primer lugar en la importación holandesa. Los Otros Suaves habían bajado hasta el 7% del mercado en 1985, para crecer de nuevo y ocupar ahora el segundo lugar con el 18% desde 1987. Brasil + Otros Arábica, que hasta 1986 ocuparon el primer lugar con el 30%, están ahora en el tercer lugar con el 17%. En los mercados de Europa Occidental hay una tendencia creciente a la demanda por las mejores calidades de Arábica (NRC 15 octubre 1988).

El subsidio a la importación de los países ACP (principalmente los productores africanos de Robusta que reciben la liberación de aranceles de la CE) no ha podido evitar este desarrollo. Los países con un alto consumo de café per cápita, por lo general consumen un alto porcentaje de Arábica.

Lo dicho permite ver cómo las calidades de las diferentes mezclas están estrechamente ligadas a ciertos países exportadores. No será fácil ampliar la participación de los países africanos y asiáticos productores de Robusta, donde la producción en su mayor parte se halla en manos de pequeños campesinos, si no se produce un cambio radical en las preferencias y los gustos del consumidor de los países importadores.

Las posibilidades de sustitución dentro de los Arábica son por supuesto más grandes, sobre todo entre los de Brasil y Otros Suaves. Los Suaves Colombianos, eventualmente mezclados con 'Brasil', determinan el sabor de la mayoría de las mezclas. Grandes tostadores de Holanda usan también Robusta de manera considerable para reducir sus costos. En la calidad de la 'Marca Roja' del tostador más grande, Douwe Egberts, entra alrededor del 30% de Robusta, su 'Marca Plata' contiene el 15%, y la 'Oro', de mejor calidad, no contiene nada de Robusta. La marca roja es la más barata y popular, luego viene la marca plata y, por último, la oro, que es la más cara (Charpentier y Peters 1988: 131). Los pequeños tostadores, que en general venden a restaurantes, bares e instituciones, y que no venden directamente al consumidor final, tampoco ocupan Robusta.

El mercado holandés para el café tostado abarca en un 70% la venta a compradores privados y el 30% a empresas, instituciones, etc., entre ellas el sector de los hoteles y restaurantes. Los grandes tostadores dominan casi exclusivamente la venta al público, mientras que, en general, los pequeños compiten con ellos en el mercado de las empresas. La promoción del café de los pequeños tostadores entre el gran público tiene por esta razón un valor relativo.

El precio y la calidad del café importado son los indicadores más importantes que utilizan los tostadores en su decisión de compra. Pequeñas diferencias de precio pueden ser importantes como factor de costos dentro de una calidad determinada, para el tostador o comerciante que intenta comprar en grande a grandes vendedores de Brasil, Colombia, Costa de Marfil o a instituciones estatales, eventualmente con 'Acuerdos especiales' para rebajar el precio y con transportes 'bulk' para disminuir todavía más los costos [3]. La puntualidad en la entrega para evitar costos de almacenaje superfluos, así como la confiabilidad y estabilidad de la calidad del café importado, son igualmente elementos importantes para escoger al proveedor.

Para los pequeños tostadores la calidad también es importante, el precio no tanto, pero sí es esencial la relación con el importador o intermediario grande de confianza. Normalmente, el pequeño tostador no puede establecer relaciones directas con los productores en los países en vías de desarrollo por los altos costos. Para el pequeño tostador es asimismo necesaria cierta repartición con el importador (grande) de los riesgos comerciales (mala calidad, tardanza, etc.).

Resumiendo, se puede señalar que el mercado holandés del café, en términos absolutos, está más o menos saturado. Un aumento significativo de la exportación de café por parte de pequeños productores, tendría que basarse en la sustitución de la provisión del café de los productores grandes. La composición de las mezclas aplicada en Holanda, lo mismo que la tendencia al incremento del consumo de Arábica, traen consigo algunas limitaciones en cuanto a la posibilidad de sustitución, tanto por variedad como por país proveedor. Tomando en cuenta su participación minoritaria en el mercado holandés y la dependencia de los intermediarios fuertes, los pequeños tostadores no están en condiciones de resolver las limitaciones del mercado para el café solidario, ni de la selección de los proveedores.

3. La cadena del comercio internacional

En comparación con otros productos agrarios tropicales el mercado mundial del café es extenso: el comercio total comprendía a fines de los años ochenta unos 10 mil millones de dólares al año (algodón 7 mil millones y banano 2 mil millones de dólares). Las elasticidades de la demanda y la oferta son bajas (a corto plazo), y existe una tendencia

3 Acuerdos especiales normalmente sólo son negociados para compras grandes en Brasil y Colombia; en otros lugares, a menudo, para la exportación fuera de la cuota CIC a países no-miembros. Solamente los grandes están involucrados en ellos. Se trata de esta manera de economizar en costos de almacenaje y minimizar las grandes existencias. El Instituto del Café brasileño da premios especiales a los tostadores que usan un porcentaje mayor de café brasileño (30-60%). Tanto en Colombia como en Brasil, estos tratos especiales se fijan por varios años.

creciente a mantener existencias en los países consumidores, lo que da a este mercado un carácter estructuralmente inestable, cíclico y no controlable por los productores. El CIC, en el cual participan equiparadamente 50 países productores y 25 países consumidores, sólo parcialmente había logrado cambiar esta situación por medio de un sistema de cuotas y una banda de precios acordada (precio promedio Arábica-Robusta US$1,20-US$1,40 por libra). Los países productores dependientes de la exportación de café no solamente se enfrentan con ingresos altamente inestables, sino también con una cadena internacional de comercio que está dominada por un pequeño número de empresas multinacionales, vertical y horizontalmente integradas (véase el capítulo III). Es obvio que esto tiene consecuencias para la repartición del ingreso, desde el productor directo en el país en vías de desarrollo hasta el consumidor final en los países desarrollados.

En la parte siguiente de este capítulo trataremos los detalles de la repartición del ingreso en el país productor. Ahora será suficiente con saber que en la mayoría de los países el productor agrícola recibe del 30% al 60% del precio de exportación FOB. El transporte internacional se encuentra en manos de algunos carteles de empresas marítimas con barcos que son propiedad de multinacionales en los países consumidores. Unicamente los países productores más grandes, como Brasil y Colombia, tienen barcos bajo bandera propia para el transporte del café. Esto es muy importante porque la capacidad de almacenaje en los países productores es todavía muy deficiente.

El comercio internacional en sí es dominado por un grupo cada vez más reducido de grandes casas comerciales y tostadores, que también geográficamente están muy concentrados. En una lista publicada por las Naciones Unidas hace casi diez años, aparecen las 22 empresas más grandes, con una participación de alrededor del 75% del comercio mundial: nueve empresas estadounidenses, cinco de Alemania, tres del Reino Unido, una de Suiza, otra de Italia, y solamente una del país tercer mundista Brasil [4]. En su mayoría, son empresas multinacionales de productos alimenticios diversificados. Los tostadores holandeses grandes, Douwe Egberts, Van Nelle y Ahold, también aparecen en la lista: el primero como parte del número cuatro en la lista (en tamaño), Sara Lee de EUA; el segundo como parte de la Standard Brand, también de EUA; y el tercero como empresa holandesa independiente, ocupando el lugar 21. Después de la fusión de Douwe Egberts con Van Nelle, esta combinación ocupa el tercer o cuarto lugar entre los tostadores de café,

4 (Naciones Unidas 1983: 17). Según otra fuente, seis empresas de esta lista dominaban una tercera parte del mercado (General Foods, Sara Lee, Jacobs, Proctor y Gamble, Standard Brands, Atalla). Los nombres difieren de los del Cuadro 3.1, porque éste incluye sólo a comercializadoras internacionales, algunas empresas forman parte de otras, y habían ocurrido algunos cambios en el tiempo.

con únicamente General Foods (EUA), Nestlé (Suiza), y tal vez Proctor & Gamble (EUA), por delante.

La concentración de la industria tostadora es muy alta en todos los países consumidores importantes. Los cuatro tostadores principales tienen una participación creciente de por lo menos el 70%. La misma tendencia se nota en el comercio mayorista y minorista del café en los países consumidores. La compra de o la fusión con los competidores, es una estrategia importante de las empresas multinacionales en la industria del café para ampliar su participación en el mercado nacional e internacional. La diferenciación del producto, la guerra de precios, la propaganda a gran escala y la monopolización de la tecnología, son instrumentos adicionales [5]. Todo esto tiene como consecuencia que para los pequeños tostadores será muy difícil, por no decir imposible, penetrar en el comercio internacional del café o ampliar su participación significativamente en el mercado mundial.

Otra consecuencia de esta estructura del mercado es la repartición desigual del ingreso generado por la producción y el comercio del café, en desmedro tanto del cultivador como del país productor. Esto es válido para el comercio de café verde, y aún más para los productos más elaborados, como, por ejemplo, el café soluble [6]. En alguna medida, solamente las grandes empresas de exportación estatales pueden hacer la competencia a las multinacionales.

La figura 4.1 proporciona la evolución de los precios promedio al consumidor, de importación CIF y al productor de los países proveedores, del café procesado en Holanda en los años ochenta. El excedente económico disponible en los países productores se deduce de alguna manera de la diferencia entre los precios de importación y los precios al productor [7]. La diferencia entre el precio al consumidor y el de importación, es el excedente económico que se obtiene en Holanda. La repartición, tiende a cambiar en el tiempo a favor de los países desarrollados. En países como Alemania e Italia, con un alto impuesto al consumidor de café, la diferencia es todavía más grande [8].

---

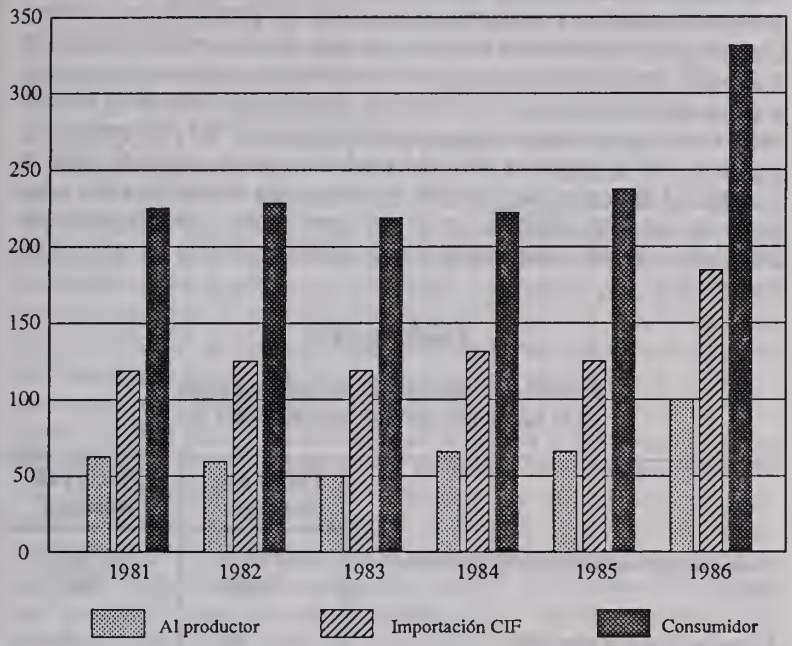
5 La multinacional más grande, General Foods, tenía en los años sesenta y setenta, 113 de las 290 licencias nuevas en los países OECE; la número 3, Nestlé, tenía 24 de las licencias (Naciones Unidas 1983: 45).

6 Este mercado es más concentrado todavía que el de la materia prima café verde. General Foods y Nestlé, en conjunto, dominan el 75% de la comercialización mundial de café soluble. La producción es muy intensiva en capital y la oferta internacional es a precios muy bajos desde Brasil, el único país tercermundista exportador de café soluble.

7 Omitiendo los gastos de transporte y de seguro internacional.

8 El precio al productor es una aproximación muy gruesa, y probablemente sobreestimada, basada en los precios promedio que reciben los productores en los países exportadores a Holanda.

Figura 4.1
Evolución de precios del café en Holanda 1981-1986 (en US$ cts/lb)



Fuente: ICO: *Quartely Statistical Bulletin*, July-Sept. 1986. Section V: Prices.

4. Los negocios de los cafés corriente y solidario

La participación del ingreso bruto que el productor agrícola en el país en vías de desarrollo recibe, oscila alrededor del 25% de los precios del comercio al por menor en Holanda (situación anterior a la caída fuerte de los precios de exportación en los años noventa). El ingreso neto del productor de café (después de la deducción de los costos) será de un 15% del precio del café al consumidor. En el Cuadro 4.1 comparamos la repartición del ingreso en la cadena del comercio entre el mercado corriente y el solidario.

Para el cálculo hemos utilizado los parámetros usuales en la rama del café para los Arábica provenientes de América Central (situación anterior a la crisis: precios de exportación FOB 130 US$cts/lb). En comparación también presentamos la repartición del ingreso del café comercializado por el sistema MH, el cual pretende aumentar el ingreso permanente del productor (pequeño) con base en el sobreprecio pagado por el consumidor en Holanda [9].

9 Véase el reglamento de la Fundación Max Havelaar.

En la primera columna se puede ver cómo el tostador-importador y el comercio en Holanda se apropiaron de la mayor parte del valor económico generado: en conjunto, un 36% del precio al consumidor. Los eslabones intermedios en el país en vías de desarrollo (excluyendo el Estado) tenían una participación mucho más reducida: beneficiadores y exportadores-comercio recibieron en conjunto no más del 12% del valor total. Los diferentes impuestos (de Holanda y del país productor) sumaron más o menos el 20% del total. En una situación de relativa normalidad de los precios, el 55%, la proporción mayoritaria del valor generado del café, quedaba en el país consumidor, participación que debe haber crecido fuertemente con la reciente caída de los precios de exportación.

Cuadro No. 4.1

Repartición del ingreso por participantes en la cadena comercial, marzo 1989 (%)

	Precio café 'corriente'	Precio café 'solidario'
Precio al por menor ($cts/ 250 gramos)	*($1.65)*	*($1.90)*
(%)	*100*	*100*
Impuesto al valor agregado	6	6
Fundación Max Havelaar (comisión: 4% precio base)	-	1.8
Comercio *	16.4	16.6
Tostador-importador	19.4	21.6
Pérdidas proceso tostador (18% café oro)	8.8	8.2
Aranceles CE (5% cif)	2.4	2.1
Precios de importación CIF	*47.0*	*43.7*
Transporte marítimo, etc. (3% precio importación)	1.5	1.3
Precio de exportación FOB	*45.5*	*42.4*
Impuesto de exportación país productor (25% FOB)	11.4	10.6
Exportador/intermediario (5% FOB)	2.3	2.1
Beneficiador (20% FOB, excl. sobreprecio)	9.1	7.9
Precio productor (agricultor)	*22.7*	*21.8*
($cts/250 gramos)	*($0.37)*	*($0.42)*

* La repartición entre comercio e importador/tostador es una estimación aproximada.

Contrariamente de lo que se esperaba, la modalidad del café solidario hace crecer la participación del excedente apropiado en Holanda aún más, hasta el 58% del excedente generado. Esto sobre todo se debe a los ingresos adicionales que reciben el tostador-importador y el comerciante en comparación con el café bajo el sistema comercial 'corriente'. En conjunto con la comisión que recibe la Fundación MH, la participación de los eslabones no-gubernamentales llega al 41% en Holanda. El precio de exportación FOB en esta modalidad se incrementa en el país en vías de desarrollo con un sobreprecio del 7% por encima del precio del mercado mundial establecido por la Fundación [10]. El porcentaje es muy inferior al 15% que se pide a los consumidores holandeses como sobreprecio. A lo sumo el (pequeño) productor recibió un sobreprecio de 5 centavos de dólares por cada bolsa de 250 gramos de café solidario que se vende por US$1,90 en Holanda. La proporción del productor en el precio al por menor bajó del 22,7% al 21,8%, a pesar del (reducido) aumento absoluto del precio que recibe. La Fundación justifica esta situación haciendo alusión a la necesidad de ceder mayores márgenes de ganancia a los pequeños tostadores-importadores y a los comerciantes, quienes no podrían aprovechar economías de escala con las reducidas cantidades comerciables del café solidario. Según la Fundación la ventaja del café solidario depende también, y quizás en mayor medida, del ahorro eventual de los costos del crédito que produce el contrato con la eliminación de los intermediarios. El aumento directo del ingreso del campesino en nuestro ejemplo es alrededor del 13,5% de lo que recibe normalmente. Las ventajas del crédito en la situación centroamericana eventualmente pueden hacer aumentar este porcentaje todavía en la mitad, hasta el 18%. En términos absolutos su ventaja se incrementa de 5 a 7 centavos de dólares, entre sobreprecio y reducción de costos.

¿Cómo se reparten los 25 centavos de dólares adicionales que el consumidor en Holanda debe pagar por una bolsa de café solidario de 250 gramos? Los tostadores reciben 9 centavos, el comercio intermediario en Holanda 4,5 centavos, la Fundación 3,5 centavos, el fisco de Holanda 1,5 y el del país productor un centavo, las pérdidas por tostaduría un centavo, y 5 centavos, o sea el 20%, van al campesino; lo que implica que el 80% del sobreprecio no llega al pequeño productor.

Si el precio del mercado mundial aumenta, se reduce el sobreprecio de MH al productor según el Reglamento de la MH [11]. Parejo al crecimiento de los precios internacionales, el tostador-importador recibe una parte más grande de los 25 centavos del sobreprecio pagado por el consumidor. En caso de una caída en el precio del mercado mundial,

---

10 *Ibid.*, p. 63

11 Con un precio de exportación FOB de 155 $cts/libra, el porcentaje del sobreprecio al productor es el 2% (véase el Reglamento MH).

como en la actual situación, en que se halla por debajo del nivel de la franja inferior del CIC, el sobreprecio al productor se acrecentaría con la diferencia entre el precio límite garantizado por la MH (US$1,20) y el vigente. Lo que no se cubriera con el aporte del consumidor y los márgenes requeridos en la cadena holandesa, se subvencionaría con fondos del Ministro de Cooperación Internacional de Holanda. Obviamente, no es una situación que se podrá prolongar por tiempo indefinido. Los pequeños tostadores que participen en esta campaña solidaria tampoco están obligados a comprar todo su café bajo las condiciones de la MH, y ya en 1992 existen indicaciones de compras a los pequeños campesinos a (bajos) precios mundiales de parte de estos tostadores. En dichos casos, los pequeños productores no reciben sobreprecio alguno; solamente gozan de la ventaja de la eliminación del intermediario en el país en vías de desarrollo. Eliminándose de este modo la diferencia entre la campaña de la MH con la del VNKT.

5. Conclusiones

El mercado mundial del café es, como en la mayoría de las otras materias primas, un mercado de compradores. La demanda intermedia, y no la del consumidor final, es tan concentrada internacionalmente, que un pequeño número de empresas multinacionales integradas vertical y horizontalmente pueden apropiarse de gran parte del excedente económico generado. Los esfuerzos de los países en vías de desarrollo para regular la oferta por medio de institutos estatales y convenios de cooperación como el CIC, tienen apenas un éxito limitado.

La situación del mercado holandés no difiere mucho de la internacional. Los planes para estimular, con base en su funcionamiento, la demanda del café producido por pequeños productores reunidos en cooperativas y aumentar su participación en el mercado de Holanda, no tienen muchas posibilidades de éxito. La composición de las mezclas actuales y las limitadas posibilidades de substitución entre las calidades fijadas geográficamente, ya presentan limitaciones. Por la estructura del comercio internacional, el peso de los intermediarios que se pretende eliminar en los países productores es muy restringido, en comparación con el peso del tostador-importador, el comercio y los impuestos en los países consumidores. Esto también tiene como consecuencia que del sobreprecio solidario que se pide al consumidor en Holanda, por encima del nivel del precio normal del café antes de la actual crisis, el pequeño agricultor recibe únicamente la quinta parte. Otro desventaja del café solidario es la dependencia de los pequeños tostadores, que en general no venden directamente al consumidor final, tienen una participación limitada en el mercado y dependen de los grandes importadores para disminuir los riesgos comerciales. Todavía es cuestionable si los ingresos adicionales que reciben del sobreprecio pagado por el consumidor, les

compensa suficientemente en este aspecto. La substitución de los intermediarios en el país productor por los del país consumidor está favoreciendo sobre todo al pequeño tostador y al comerciante del mundo desarrollado, y solamente en menor medida al pequeño agricultor cafetalero.

Las acciones solidarias de carácter paternalista de la Max Havelaar y de la VNKT se dirigen a las cooperativas de pequeños productores, mientras que la gran mayoría de pequeños campesinos no está organizada en cooperativas. La eliminación del comercio intermediario y del prestamista usurero parece más urgente para los no organizados. Concluyendo, se puede señalar que a pesar de lo atractivo de la idea del mercado solidario, esto no soluciona los problemas de fondo del pequeño cafetalero, aumenta sus ingresos sólo marginalmente e incrementa la desigual repartición del excedente económico entre los países subdesarrollados y los desarrollados.

Capítulo V

La política agraria y la oferta agroexportadora en El Salvador de los años ochenta

1. Introducción

La crisis de los años ochenta parece cuestionar la viabilidad básica del modelo de desarrollo agroexportador en Centro América. Los efectos de la reducción de la demanda en el mercado mundial, la inestabilidad de los precios internacionales, el desmejoramiento de los términos de intercambio y el flujo neto negativo de capital externo, se habían combinado con las consecuencias de la agitación social, la represión y aun, la guerra civil, en la mayoría de los países. Como resultado, el sistema económico global había sufrido serios desequilibrios internos y externos. Algunos estudios hablan del fin de una era, cuyas consecuencias pueden compararse con la desaparición del mercado internacional del añil en el siglo XIX. En ese entonces, la incapacidad para obtener ganancias en el mercado mundial dio como resultado un cambio drástico en la estructura de la producción de América Central [1].

En este capítulo se da atención a lo que puede llamarse el aspecto de la oferta de la economía de exportación y la forma en que ésta había

1 Algunos estudios de la UNCTAD mencionan las tendencias estructurales de las economías industrializadas para sustituir y ahorrar en el uso de materia prima importada de los países en desarrollo. Ver, por ejemplo, UNCTAD 1986. Todavía no está claro si estas tendencias son irreversibles y si existen posibilidades de nuevos mercados y de ampliar los viejos ya existentes.

sido influida por los cambios en el ambiente externo. Aun antes de la crisis reciente, la estructura del desarrollo de la postguerra en esta región fue descrita por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) como aditiva, determinada externamente y de una naturaleza excluyente (ECLAC 1986: 13-22). Otro estudio señala cómo al largo plazo se vislumbra el resquebrajamiento de las relaciones económicas y sociales en Centro América como consecuencia del crecimiento agroexportador con base en estructuras oligárquicas (Bulmer-Thomas 1983: 271). Parece ser que, históricamente, el impacto del crecimiento de las exportaciones en la balanza de pagos de los países, los ingresos de los gobiernos, el valor agregado total, los ahorros internos y en el sector financiero, ha sido insuficiente para generar un desarrollo autónomo y balanceado. El sector de agroexportación determina la demanda agregada de los países y, por encima de todo, su capacidad de importación. Esto ha hecho que el comercio entre los países centroamericanos, incluso el de productos industriales, sea muy vulnerable a los cambios de precios y de la demanda mundial de productos agrícolas primarios, especialmente del café. La creación del Mercado Común Centroamericano aumentó la interdependencia, pero también integró la dependencia económica de factores externos (Siri 1983: 261). El margen para cualquier política económica anticíclica es por lo tanto muy limitado.

El mencionado informe de la CEPAL enfatiza la necesidad de diseñar una estrategia alternativa para la región, dirigida al cambio estructural. Sin embargo, una reseña exhaustiva del trabajo empírico en este campo señala que, para alcanzar resultados relevantes para la elaboración de políticas, se debe analizar en detalle los patrones de exportación a los niveles sectoriales de países específicos (Athukorala 1986: 7-35). Otra publicación afirmó que,

> ...a pesar de que la importancia decisiva de las consideraciones sectoriales en el ajuste ha sido enfatizada por algunos autores, ha habido muy poca investigación sobre las respuestas sectoriales de los países frente a los cambios en el ambiente internacional y sus relaciones con el ajuste macroeconómico global (Griffith-Jones 1985: 2).

En este trabajo se presentan algunos resultados de la investigación en esta dirección para El Salvador. En este país, las condiciones de producción de los sectores de agroexportación cambiaron drásticamente durante la década de los ochenta, debido a la crisis económica, la guerra civil y la aplicación de la reforma agraria y otras reformas. La importancia macroeconómica de esos sectores no ha disminuido. Los tres primeros productos de exportación: café, algodón y azúcar, equivalían al 68% del valor de los bienes de exportación al principio de los ochenta, y a cerca del 75% durante los años 1986-88; al mismo tiempo, el impuesto de exportación al café fluctuaba entra la quinta y la tercera parte del total de ingresos fiscales (situación previa a la más reciente crisis internacional).

No obstante, la situación hace urgente la revisión de la política agraria, y la reorientación del papel que juegan estos sectores en la economía. Al analizar el caso de los productos de exportación agrícola tradicionales, se considera también el papel del Estado en su producción y comercialización en los años ochenta. La atención se pondrá en los factores principales que habían afectado la rentabilidad, la posición relativa de diferentes tipos de productores y las condiciones de acumulación en áreas rurales de El Salvador. En las conclusiones se incluirán recomendaciones para la política agraria y eventuales generalizaciones para toda Centroamérica.

2. Cambios en un modelo de crecimiento agroexportador tradicional

La introducción de las reformas estructurales en 1980 tenía la intención de hacer posible una intervención profunda que afectaría las esferas productivas, comerciales y financieras de los sectores clave de la economía, con el fin de influir en forma decisiva en la generación y distribución del excedente económico en El Salvador.

La reforma agraria, las nacionalizaciones de la banca y del comercio de exportación del café y el azúcar, y la regulación del comercio interno de los granos básicos, formaban parte de una estrategia general para reactivar y cambiar el modelo de acumulación estancado en los años setenta. Es quizás en El Salvador, donde se pueden detectar, con más claridad que en cualquier otro país de la región, las consecuencias, de lo que la CEPAL ha llamado "...el modelo superimpuesto de desarrollo". El crecimiento económico de la postguerra, sin paralelo, ha sido acompañado por el desarrollo de una estructura productiva rígida y distorsionada. Como resultado, generó una creciente dependencia externa así como una virtual ausencia de redistribución de los beneficios del crecimiento, particularmente en las áreas rurales, que arrojaron como resultado un mercado interno estancado. Esto había llevado a una crisis económica, política y social generalizada de la cual surge el desafío armado al poder tradicional, a principios de los ochenta [2].

Las reformas fueron necesarias, tanto para la implantación del nuevo modelo socio-político (contrarrevolucionario), como para lo que los responsables de la política económica llamaron luego 'una economía social de mercado'. En ella, el Estado debe ejercer un papel fundamental en la orientación y el desarrollo del mercado interno, en el cual han de participar diferentes clases de productores (MIPLAN 1985: 74-133).

---

2 Para una discusión de este concepto, la reacción del Estado y las características en común de los países centroamericanos, ver Torres-Rivas 1986: 879-897.

La reforma agraria tenía el propósito de jugar un papel decisivo en la modernización del sistema productivo y en los esfuerzos por conseguir un crecimiento más balanceado. Esto quiere decir que

> ...la reforma debe tratarse de la propiedad de la tierra y del capital y al mismo tiempo... debe producir un sistema de tenencia de la tierra que sea capaz de lograr aumentos sostenidos en la producción de cultivos para la exportación y para las necesidades domésticas —a través de un uso eficiente e intensificado de una base de recursos limitados (Browning 1983: 496).

A pesar de que el énfasis de nuestro análisis estará en la evaluación del impacto de siete años de la ejecución de ésta, otras reformas y políticas económicas en los más importantes sectores tradicionales de exportación agrícola, será imposible dejar de lado lo que haya sucedido en los otros sectores; incluso, fuera de la agricultura. La extensión de la posesión de medios de producción y los intereses de la oligarquía salvadoreña son de naturaleza tan generalizada, que se debe por lo menos considerar el desarrollo de las relaciones de esa oligarquía con los otros sectores productivos (Pelupessy 1987).

3. La reforma agraria

Han habido, hasta ahora, dos modalidades de expropiación de tierra en la reforma agraria salvadoreña. La llamada fase I, que afectó la tenencia de propiedades que excedían las 500 hectáreas. El Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria (ISTA), establecido en 1976, intervino 471 propiedades en 1980, con base en las cuales se formaron 314 nuevas cooperativas de producción agrícola con los trabajadores permanentes presentes en la hacienda en el momento de la expropiación; cada cooperativa tenía que tener un mínimo de 25 miembros, y la administración tenía que operar bajo el control del Instituto. Los anteriores dueños fueron compensados por el ISTA con dinero en efectivo y bonos amortizables, y tenían el derecho de reserva de 100 a 150 hectáreas, dependiendo de la calidad de la tierra afectada.

El área total de los reclamos por este concepto ascendería al 6% de la tierra afectada en la fase I. Más o menos la misma cantidad de tierra ha sido reclamada por el Estado como reservas nacionales. Cerca de la mitad de las cooperativas formadas tienen un área superior a las 500 hectáreas; la otra mitad tienen extensiones menores. La mayoría se dedica en una parte significativa de su tierra a cultivos de exportación y ganadería. Sin embargo, en muchos casos el exdueño pudo separar legalmente la planta procesadora de la propiedad agraria, evitando la expropiación de aquella. Solamente siete de los pequeños beneficios de café, que representan juntos menos del 5% de la capacidad procesadora

instalada en el país, fueron afectados por la reforma. Un año después de la introducción de ésta, se decidió darle a las cooperativas agrarias tradicionales establecidas en los años setenta, el mismo trato, bajo control del ISTA, que a las cooperativas de la fase I.

Otro tipo de expropiación de tierra que ha sido puesto en práctica, es la fase III: 'tierra para quien la trabaje', que facultaba a los pequeños arrendatarios para reclamar tierra hasta un máximo de siete hectáreas de propietarios que poseían menos de 100 hectáreas. Este límite superior fue introducido para excluir de la reforma gran parte del sistema de arriendo de algodoneros y azucareros grandes. En 1987, aproximadamente una tercera parte de la tierra para algodón todavía se arrendaba; si excluimos las cooperativas de la fase I, parece que más del 60% de las áreas de algodón privadas estaba arrendada. Los pequeños arrendatarios, cultivadores de granos básicos en su mayoría, podían solicitar a la Agencia Financiera Nacional de Tierras Agrícolas (FINATA), que les comprara la tierra de su dueño y se las vendiera con un plazo de 30 años para amortizar los costos. Durante este período, el nuevo pequeño parcelario no podía arrendar ni vender esta tierra.

Hasta fines de diciembre de 1985, había cerca de nueve mil propiedades afectadas y 64 mil solicitudes de tierra; pero la mitad de estas propiedades eran menores de siete hectáreas que fueron excluidas de la fase III [3].

El Cuadro 5.1 muestra la nueva estructura del agro después de seis años de reforma agraria, tomando en consideración el destino de las tierras. El área reformada, en sus dos fases, asciende al 26% del total de la tierra agrícola en aprovechamiento, y beneficia al 29% de la población agrícola. Si se excluyen las propiedades más pequeñas y no afectadas de la fase III, las proporciones se reducirán al 23% cada una. Los cálculos aproximados de población han tomado en cuenta los efectos de la guerra, las víctimas, y con ellos, los movimientos migratorios de refugiados y desplazados de las áreas rurales. En 1986 se inició un flujo pequeño pero continuo de población campesina regresando al campo; no obstante, fue imposible hacer estimaciones confiables acerca de esto.

Se ve claramente en el Cuadro 5.1 que casi la cuarta parte del área de la fase I del nuevo sector cooperativo, está dedicada a los cultivos de exportación como el café, el algodón y la caña de azúcar, en comparación con el 18% del sector no-reformado. Aproximadamente el 86% de la tierra para café, el 65% de algodón y el 60% de las áreas para caña de azúcar, pertenecen a este sector. Más de dos terceras partes del 16% de las tierras cooperativizadas dedicadas al cultivo de los granos básicos, se trabajan en parcelas familiares individuales, y sólo una tercera parte en tierra colectiva. Una investigación de la USAID

3 Esto reduce las estimaciones de las áreas afectadas por la fase III (ver Cuadro 5.1).

Cuadro No. 5.1

Estructura agraria 1985

Categoría	Extensión de tierra agrícola (has)			Población	
	Cultivos	'000	%	'000	%
Fase I:					
Cooperativas nuevas	Cultivos exportación	49	4%		
	Granos básicos	34	2%		
	Resto	131	9%		
		214	15%		
Cooperativas tradicionales*		57	4%		
		271	19%	145	8%
Fase III:					
Nuevos pequeños propietarios	Cultivos exportación	-	-	-	-
	Granos básicos	89	6%	351	19%
	Resto	7	1%	31	2%
		97	7%	382	21%
		(62)	(4%)	(270)	(15%)
Area total reformada		368	26%	527	29%
		(333)	(23%)	(415)	(23%)
Area no-reformada	Cultivos exportación	195	13%	235	13%
	Granos básicos	299	20%	352	19%
	Resto	599	41%	717	39%
		1093	74%	1304	71%
		(1128)	(77%)	(1416)	(77%)
Total tierra agrícola en aprovechamiento		1461	100%	1831	100%

Cultivos de exportación: café, algodón, caña de azúcar; granos básicos: maíz, frijol, sorgo y arroz. Resto: bosques, pastos y otros productos cultivados, tierras sin cultivar, etc.

( ): Cálculo estimado de la fase III tierra/beneficiarios, excluyendo las propiedades que quedaron fuera del programa en 1986 (propietario con extensión menor a las 7 ha.).

* Mayormente cultivadores de granos básicos.

Fuente: MAG 1985.

demostró que los miembros de las cooperativas formadas recientemente consideran la asignación de estas parcelas individuales que les permiten cosechar los cultivos alimenticios necesarios, como el más importante y a veces el único logro de la reforma (Chapp. Mayne Inc. 1985).

Es también notorio que el porcentaje de tierra de reserva (principalmente pastizales, tierras sin cultivo y bosques), es un poco mayor en las nuevas cooperativas que en el sector no-reformado. Esto es, en parte, una consecuencia de la forma en que los terratenientes y dueños anteriores solían manejar la gran propiedad agropecuaria en El Salvador.

En la fase III, los pequeños propietarios debían recibir el 7% de las tierras agrícolas; se beneficiaría así al 21% de la población agrícola, al darle un promedio de 1,5 hectáreas a cada familia. Sin embargo, la mencionada exclusión, en 1986, de tierras potencialmente expropiadas, ha bajado este promedio a 1,3 hectáreas. El área promedio de estos minifundistas está muy por debajo de lo que una familia necesita para sobrevivir en la agricultura [4]. Solamente cerca del 6% de éstas se hallan organizadas en cooperativas. Cuando se compara la proporción hombre-tierra de los diferentes sectores de tenencia de la tierra, la proporción en la fase III es cerca de tres veces más alta que el promedio en el sector no-reformado, y ocho veces más que el de la fase I. La orientación más fuerte hacia la agro-exportación de las cooperativas de la fase I, es otra ventaja de este sector, teniendo en cuenta que la capacidad de generar ingresos de estos cultivos es mucho mayor que la de los granos básicos.

En el Cuadro 5.2 se demuestra que en 1985, y como resultado de los efectos de la productividad y de los precios, el valor agregado por hectárea de caña de azúcar y algodón fue cuatro veces mayor que el del maíz, y el del café lo es más de nueve veces. El arroz parece ser la excepción del grupo de los granos básicos. La modernización es uno de los factores que puede explicar esta diferencia. Más del 40% del área dedicada a los cultivos de exportación puede, en promedio, clasificarse como modernizada, y casi el 15% (principalmente en el caso del café), como no-modernizada; mientras que estas proporciones están invertidas para los granos básicos (MAG 1977: 176). El porcentaje del ingreso empresarial en el valor agregado para los cultivos de exportación es, también, en promedio, más de cuatro veces el de los granos básicos (de nuevo el arroz es la excepción) (MAG 1977: Anexo 50, 51).

Un tercer tipo de expropiación de tierras que también formó parte del programa original de reforma agraria, pero que todavía no se ejecutó, es la llamada fase II. Esta habría incluido las propiedades mayores de 150 y menores de 500 hectáreas, incluyendo la mayoría de las haciendas cafetaleras que pertenecían a los grandes productores. La ejecución de esa fase fue anunciada en diciembre de 1987 y generó incertidumbre y

4 Cinco hectáreas se considera generalmente como lo mínimo que una familia necesita.

muchas protestas de los grandes propietarios y, al mismo tiempo, expectativas y reclamos de organizaciones de trabajadores y campesinos, tanto pro-gubernamentales como de la oposición. Sin embargo, la nueva Constitución de 1983 excluyó las propiedades de menos de 245 hectáreas de la reforma; de tal modo que el área original de la fase II, que pudo haber afectado el 24% de la tierra nacional cultivable, disminuyó a un insignificante 3% [5].

Cuadro No. 5.2

Indice de la capacidad de generación de ingresos de los cultivos 1971-85 (VA/hect.) Base: maíz = 100

Cultivo		1971	1980	1985
Cultivos de exportación	Café	1032	1787	939
	Algodón	523	392	407
	Caña de azúcar	675	703	493
Granos básicos	Maíz	100	100	100
	Frijoles	200	156	64
	Sorgo	99	64	54
	Arroz	532	446	326

VA/hect.: valor agregado por hectárea.

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador: 1986: 97; MIPLAN 1984: 33; Ruiz 1979: 75.

Cuando comparamos el número de beneficiarios de la primera y tercera fases de la reforma agraria con el número de beneficiarios potenciales, se distinguen dos grupos relevantes: trabajadores agrícolas permanentes y pequeños agricultores arrendatarios. Un cálculo aproximado con base en datos de 1985, da la cifra de 328 mil familias en el sector agrícola; de éstas, aproximadamente el 27% eran arrendatarios y un 23% trabajadores permanentes (Prosterman 1985: 95). Los beneficiarios reales de la fase I suman, por lo tanto, cerca de una tercera parte de los beneficiarios potenciales, y los de la fase III, cerca del 40% [6].

5 En cifras absolutas, la reducción es de 346,000 a 35,000 hectáreas. (Montes 1986: 247).
6 El Ministerio de Agricultura hizo una estimación del 48% de la proporción de beneficiarios de la fase III con respecto al número de pequeños agricultores arrendatarios (MAG 1984: 90).

La mayor parte de las familias del sector rural (semiproletarios, pequeños campesinos y asalariados temporales) quedó fuera del proceso, tal como lo demuestra el Cuadro 5.1.

Por otra parte, la reforma ha tenido también efectos en la parte no-reformada de la agricultura. Ha creado, por ejemplo, la incertidumbre sobre los actuales y futuros límites precisos de la reforma. Esto ha conducido a la división de propiedades de gran extensión de tierra, ya sea para venderlas por partes, o para distribuirlas a familiares o testaferros. Hoy, es difícil encontrar haciendas privadas de más de 245 hectáreas en El Salvador, aun en los sectores de agroexportación. En el tratamiento más detallado de los cultivos de exportación, nos ocuparemos igualmente de las consecuencias de las reformas bancarias complementarias y del comercio de exportación. Pero primero será conveniente discutir el funcionamiento y la estabilidad del nuevo sector cooperativo, porque podrá ser de importancia inmediata para el desarrollo de la oferta agroexportadora del país.

4. El sector cooperativo

El Cuadro 5.3 presenta la evolución, en la primera mitad de los años ochenta, de las áreas cultivadas colectivamente en las 99 cooperativas cafetaleras, 66 algodoneras y 120 azucareras. El área total dedicada a los cultivos de exportación no mostró cambios importantes. El área del algodón declinó, principalmente por causa de la guerra y las condiciones del mercado mundial; pero la de la caña de azúcar aumentó en casi la misma cantidad de hectáreas, debido a resultados económicos favorables. El área de granos básicos trabajada colectivamente disminuyó a casi una tercera parte de su tamaño original. Las causas probables de esta reducción serían el trabajo en parcelas familiares individuales y el efecto de las condiciones de guerra sobre las cooperativas en las áreas de conflicto del país. Esto dio como resultado una disminución del 20% del área colectiva total. Cerca de 30 cooperativas de la fase I, con una extensión total de 15 mil hectáreas (el 7% del área total de estas cooperativas), fueron abandonadas a causa de la violencia en el país (MAG 1985: 7-9).

Las cooperativas tenían asimismo otros problemas serios. En la esfera financiera podemos mencionar las deudas acumuladas: la de la reforma agraria, la de emergencia de 1980 suministrada por el ISTA y el Banco de Fomento Agrario (BFA) para cancelar otros préstamos, etc. (Strasma 1983: 83, 84). Otro problema fue la demora de la liquidación de la venta de la cosecha por parte de las agencias de mercadeo del café (INCAFE, estatal) y del algodón (COPAL, privada). Este retraso, que en el caso del café podía acumular hasta 26 meses, causó serios problemas financieros a la mayoría de las cooperativas.

Cuadro No. 5.3

Tierras colectivas de las cooperativas de la reforma agraria: Fase I (en hectáreas)

Cultivos	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85
Café	21.795	18.992	19.320	18.944	19.682
Algodón	19.612	19.095	16.154	13.607	13.499
Caña de azúcar	10.618	11.006	12.793	13.906	15.910
Total cultivos de exportación	52.025	49.093	48.267	46.457	49.091
Granos básicos	29.063	27.359	16.222	13.010	9.780
Otros cultivos	10.273	10.001	10.192	11.690	14.043
Total	91.361	86.453	74.681	71.157	72.914

Fuente: MAG diciembre 1985.

Existen muchas quejas con respecto a la provisión de créditos a este sector, el 85% de los cuales fueron destinados a los cultivos de exportación. A diferencia del primer período de su formación, varias cooperativas lograron obtener utilidades posteriormente (Chapp. Mayne Inc. 1985: 22-41). Sin embargo, estas utilidades en su mayoría se las quitan los bancos para reembolsar las deudas antes mencionadas. A pesar de que un número importante de miembros de las cooperativas consideraban que su situación económica era mejor que antes de la reforma, se notó que el desempleo (subempleo) entre ellos era todavía muy alto (por lo menos un 40%). Igualmente, los salarios eran bajos y los socios generalmente no se consideraban a sí mismos como dueños de una cooperativa; todavía pensaban en términos de la hacienda, de la cual debían tratar de conseguir una parcela para la familia (Chapp. Mayne Inc. 1983: 22-41). Un estudio de caso ha concluido que, fuertes conflictos internos entre los miembros respecto a problemas económicos; cambios frecuentes de membresía; la falta de participación en la organización interna y la contradicción del trabajo individual versus el colectivo, constituyeron los obstáculos más importantes para la estabilidad de las nuevas cooperativas (García 1987: 100). Mientras que una parte considerable de la mano de obra permanente (de los miembros) estaba dedicada a actividades de baja productividad en las parcelas individuales, las cooperativas se inclinaban a contratar mano de obra temporal con baja remuneración para el trabajo en las áreas colectivas.

5. Factores que afectan la rentabilidad

En los años ochenta, la participación de la agricultura había disminuido en el Producto Interno Bruto (PIB) a precios corrientes, pero su porcentaje en el PIB a precios constantes se había mantenido (ver Cuadro 5.4). Estudiando la estructura de producción de este sector, uno puede constatar que el café y el algodón fueron responsables de la baja en términos monetarios, que en conjunto representaban el 78% del valor agregado agrícola en 1980 y el 68% en 1985. En términos reales, el café sólo perdió una pequeña fracción en este período, mientras que el algodón perdió más de la mitad de su peso inicial. La caña de azúcar y los granos básicos aumentaron su participación tanto en términos reales como monetarios.

Es obvio que la evolución de los precios del mercado mundial tiene un impacto directo en el valor a precios corrientes del café y el algodón y, de esta forma, en su rentabilidad. Pero también existen otros factores. Desde 1979 había una baja constante en el área cultivada de algodón, al margen de los movimientos en los precios internacionales. Diferentes instituciones han indicado cuáles factores, en su opinión, causaron los principales problemas en la producción de los dos sectores durante los años ochenta [7]. Básicamente se distingue una categoría de problemas que afectaron directamente la rentabilidad, y otra relacionada con el clima de confianza de los productores.

Un problema macroeconómico de la primera categoría fue el mantenimiento del tipo de cambio sobrevaluado, la cual fue una práctica generalizada en todos los países de América Central (Loehr 1987: 87). Las autoridades esperaron hasta 1986 para devaluar el colón salvadoreño en un 100%, después de que mercados paralelos de divisas habían estado operando durante varios años. A finales de 1988, se esperaba una nueva devaluación para el año siguiente.

Otro problema consiste en que los productores consideraron los precios pagados por INCAFE y COPAL, respectivamente, como muy bajos. En el caso del algodón, existía desde la cosecha 83/84 un fondo de estabilización, el cual debería asegurar que los productores reciban un precio mínimo para cubrir sus costos. Se debe tomar en cuenta que los costos individuales pueden desviarse considerablemente de los promedios usados por COPAL. El mismo argumento puede usarse para los precios uniformes pagados a los cafetaleros. Los retrasos de INCAFE y COPAL en el pago de las ventas compradas, ya han sido mencionados. La incapacidad e inexperiencia en el mercadeo internacional, tanto de parte de los funcionarios gubernamentales del INCAFE como de los directores privados de la cooperativa COPAL (los diez directores fueron

---

7 Nos referimos a algunos reportes de la fundación de desarrollo privada FUSADES, para reactivar los dos cultivos; las evaluaciones del Ministerio de Agricultura salvadoreño y algunos reportes de la agencia estadounidense AID.

Cuadro No. 5.4

Composición del valor agregado agrícola
1980-1985

Cultivos	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Precios corrientes:						
Café	70.2	64.2	63.8	56.5	58.1	62.0
Algodón	7.5	7.0	5.2	6.7	5.6	5.9
Caña de azúcar	4.0	5.4	5.4	8.2	8.3	7.6
Granos básicos	11.0	13.6	14.4	18.1	19.5	15.2
Otros*	7.3	9.8	10.3	8.5	8.5	9.3
Total agrícola	100	100	100	100	100	100
% Agric./VA Nac.	(27.8)	(24.2)	(23.3)	(21.3)	(19.9)	(18.2)
Precios constantes:						
Café	50.3	50.7	53.1	49.3	46.8	48.0
Algodón	11.6	8.8	8.4	9.0	6.9	5.6
Caña de azúcar	3.8	3.5	3.9	5.3	5.8	6.2
Granos básicos	22.1	22.5	20.0	22.4	26.6	25.6
Otros*	12.2	14.6	14.6	14.0	13.9	14.6
Total agrícola	100	100	100	100	100	100
% Agric./VAN	(25.6)	(26.1)	(26.4)	(25.3)	(25.6)	(24.8)

*Otros cultivos, crianza de ganado, silvicultura, pesquería y aves de corral.
VA Nac: Valor agregado nacional.

Fuente: BCR 1986: 95, 97, 102, 103.

cultivadores de algodón), parecen ser algunas de las razones de estos retrasos, los cuales aumentaron el costo de los intereses para los agricultores. El reclamo de los grandes caficultores en el sentido de que ellos podían comercializar mejor su propio café en el extranjero, debe verse principalmente como una respuesta política; así como también su creencia de que en el período anterior a la fundación de INCAFE, el mercadeo se hacía en forma eficiente. La verdad es que la agencia estatal heredó inmensas deudas acumuladas de los administradores privados que la antecedieron (MIPLAN 1986: 48).

Dos factores que reducían la capacidad de apropiación del excedente económico por los productores, fueron los impuestos de exportación al café y las deudas acumuladas para este cultivo y el del algodón. Gran parte del endeudamiento lo constituyeron los créditos de avío de los años de cultivo pasados, combinados con pérdidas acumuladas.

Como problemas con un impacto directo sobre los costos de producción se puede mencionar el aumento de los precios de bienes importados, de los costos para combatir enfermedades y plagas (que se habían propagado a partes considerables de las áreas cultivadas), y las actividades de la guerrilla, que afectaron principalmente al sector algodonero. Otros factores que acrecentaron los costos fueron el incremento en las tasas de interés nominales, consideradas como altas (del 13 al 15%), y en los salarios legales de la cosecha.

La segunda serie de problemas afectó la confianza de los productores, y dio como resultado el descuido parcial o el abandono de las tierras cultivadas; asimismo, causó notables reducciones de la productividad, de las inversiones en infraestructura y en los cultivos. Entre los factores negativos más importantes se encuentran la persistente guerra civil, la reforma agraria, la nacionalización de las exportaciones del café, el rol del INCAFE y la política agraria en general.

Para evaluar los efectos de las dos categorías de problemas, presentamos la evolución de la capacidad productiva agrícola de dos sectores agroexportadores.

Del Cuadro 5.5 podemos deducir que en seis años el área de café decayó en cerca de un 20%, en tanto que el área de algodón disminuyó dramáticamente en más de un 50%. Esta reducción se convierte en el 80% para el área recolectada del año agrícola 86/87, el cual abarcó un total de 12.600 hectáreas solamente (debido también a condiciones climatológicas muy desfavorables). Por otra parte, la extensión real del área de café está sobreestimada, debido al abandono parcial, la reducción de actividades de cultivo, o ambas; esto a causa de los problemas de rentabilidad y de la guerra. A finales de los ochenta se estimó que, en promedio, el 46,6% del área de café no se había trabajado apropiadamente, y que en las zonas de conflicto este porcentaje podría ser de alrededor del 60 ó 70% (MIPLAN 1986: 87). Otro problema es la roya del café, que se había propagado desde los departamentos de San Miguel y Usulután a casi toda el área cafetalera nacional. Apenas el 40% de los

Cuadro No. 5.5

Evolución de la capacidad productiva 1980-1986

	Café (total)			Algodón (total)		
Año agrícola	Area '000 ha	Rendimiento * qq/ha	% Sector reformado en producción nacional	Area '000 ha	Rendimiento ** qq/ha	% Sector reformado en producción nacional
80/81	207.1	18.6	10.5%	58.2	44.7	29.8%
81/82	207.0	18.4	11.6%	52.4	41.4	37.4%
82/83	177.6	21.3	13.9%	49.9	46.3	33.8%
83/84	173.7	16.6	12.6%	38.1	44.4	38.6%
84/85	170.6	20.9	14.1%	37.5	45.1	41.9%
85/86	163.9	15.7	13.3%	27.5	37.7	44.7%

* Café verde (oro).
** Algodón no desmotado (rama) qq: quintal (46 kg).

Fuente: MAG 1985: 23; BCR 1986: 106; MIPLAN et. al. 1986: Cuadro 2.

cultivos afectados fueron tratados, y los cultivadores tendieron a reducir las áreas tratadas (MIPLAN 1986: tabla 8 A-C). Esta misma tendencia puede observarse con otras enfermedades y plagas.

El rendimiento promedio del café fluctuó por estas razones durante los años ochenta, y los niveles estuvieron bien por debajo de los 28,6 quintales café oro por hectárea, considerados como promedio para un productor 'medianamente eficiente' en El Salvador.

La participación directa del sector reformado en la producción de los cultivos mostró una tendencia alcista en el algodón, como consecuencia de la reducción más fuerte en el área cultivada del sector privado. Por otra parte, debe mencionarse que a fines de los ochenta, casi el 40% de las cooperativas de algodón existentes no habían sembrado el cultivo. Una tendencia parecida puede observarse en el sector del café, aunque en menor grado.

6. Los costos de producción

Existen diferencias importantes entre los dos cultivos en la evolución de los costos de producción, al compararse los precios pagados a los cultivadores y los ingresos de las exportaciones (Cuadro 5.6).

Cuadro No. 5.6

Evolución de los costos de producción promedio y de los ingresos de los cultivadores de café

Año agrícola	Costos ¢/ha	Costos ¢/qq	Precio productor	Ingresos exportación
80/81			173	387
81/82			162	310
82/83	3.154	148	157	273
83/84	2.694	160	180	295
84/85	3.176	152	188	327
85/86	2.703	172	400*	609

* Tomando en cuenta los efectos de la devaluación.

Los costos, precios y ganancias están especificados en colones salvadoreños (¢) por quintal de café en grano (oro).

Fuente: MIPLAN et. al 1986: cuadros 12 y 25.

Para el café, los productores mantuvieron más o menos el mismo nivel de los costos de producción por hectárea, reduciendo las labores de cultivo y ahorrando en los costos de la mano de obra (véase el capítulo VI para un análisis más detallado). Esto afectó al rendimiento por hectárea, de tal forma que los costos de producción por unidad crecieron. INCAFE aumentó los precios al productor asegurando los márgenes de utilidad a los cultivadores, pero al mismo tiempo esto redujo el excedente económico para el Instituto, debido a las fluctuaciones en los ingresos de exportación; además, dejó un margen menor para cubrir los impuestos de exportación, los costos de transformación y las pérdidas, así como los costos de mercadeo de INCAFE. La devaluación en enero de 1986 incrementó el margen, no obstante la caída posterior de los precios internacionales lo rebajó de nuevo (véase también el Cuadro 5.8).

Los cultivadores de algodón no pudieron controlar sus costos por hectárea en la misma forma que lo hicieron los productores de café, a causa del aumento vertiginoso en los precios de los insumos químicos, el pago de intereses y el alquiler de la tierra. Los incrementos en los costos de producción con los rendimientos por hectárea más o menos constantes, resultaron en un aumento en los costos por unidad de producto. La baja en la producción significó que una proporción creciente del algodón fuera vendida a la industria textilera nacional. En la cosecha del año 1987/88, hubo incluso una carestía de materia prima y debió importarse cierta cantidad de algodón. En años recientes, los ingresos por quintal de los mercados internos parecen haberse elevado más rápidamente que los de los mercados externos

Los precios de los insumos para el café crecieron principalmente para los fertilizantes químicos; pero al ahorrar en el costo de la mano de obra, los cultivadores tuvieron buenos resultados en neutralizar esto y, aún más, pudieron reducir el nivel de los costos totales por hectárea en un 10%. La alta participación de los costos de la mano de obra (más del 70% de los costos totales) lo hace posible, especialmente durante la cosecha. El rendimiento decreciente por hectárea significaba que los costos por quintal de café todavía se hallaban en aumento, sólo que en una proporción menor que para los cultivadores de algodón. Para el período 82/83-85/86, los costos de producción agrícola por quintal del café y algodón crecieron respectivamente el 16 y el 35%. Sin embargo, los promedios encubren diferencias de costos por hectárea entre los diferentes tipos de productores.

Existen tres factores importantes que pudieron haber influido en los costos de los cultivadores de café: el grado de modernización, la escala de producción y la intensidad del cultivo. Todos estos aspectos afectaron la productividad de la finca. Entre más modernizados son los cultivadores de café, más altos son sus costos por hectárea, aunque no pareciera haber grandes diferencias en los costos por unidad de producto, ni en las estructuras de costos (Saade 1983: 135-40). Acerca de los

efectos de la escala de producción sobre los costos, no se dispone de información actualizada. Un cálculo aproximado de la Universidad Centroamericana de El Salvador, basado en información del año 77/78, dejó ver diferencias considerables en los niveles de costos por hectárea, entre grandes y pequeños productores de café. Sin embargo, de nuevo el margen se reduce si los costos de producción se convierten por unidad de producto, y no aparece mucha diferencia en la estructura de costos de ambos (CUDI setiembre 1982: 9). Parece que la tercera categoría ha sido la más importante en la definición de los costos de producción en los años ochenta. En muchas fincas de café existía la tendencia de reducir la inversión y las actividades de cultivo, indistintamente de la extensión de la propiedad.

En estudios del Ministerio de Agricultura de El Salvador se hacía la distinción entre los cultivadores de café eficientes, quienes llevan a cabo todos los 12 ó 15 tipos de actividades agrícolas normalmente necesarias para asegurar el mantenimiento de la plantación, de aquellos cultivadores intermedios que reducen sus costos omitiendo 5 ó 7 de estas actividades [8]. Las actividades descuidadas están principalmente relacionadas con la siembra y la plantación de semilleros, la renovación del cultivo, algún uso de fertilizantes, la prevención de plagas y diversas actividades de mantenimiento. La supresión de tales actividades ahorra mano de obra y un poco de insumos, lo que significa una reducción del 10 al 15% de los costos totales por hectárea de tierra cultivada, en comparación con los costos del productor eficiente. Pero el rendimiento decae de un promedio de 25-30 quintales de café oro a 15-20 quintales por hectárea.

Una evaluación del cultivo de café hecha por la institución privada Fundación Salvadoreña para el Desarrollo (FUSADES), menciona una tercera categoría de cultivadores, quienes prácticamente abandonaron todas las actividades agrícolas y se limitaron únicamente a actividades mínimas de limpieza y a la cosecha (FUSADES 1985: anexo 5). Junto con los productores medianamente eficientes, este grupo probablemente cubría más del 40% del área nacional de café. La reducción del costo total por hectárea para los productores sin ninguna labor de cultivo era significativa, no obstante la productividad por hectárea bajó considerablemente, y aumentaron los costos por unidad del producto. Para la cosecha 1985-86, según nuestro trabajo de campo, el costo total de los cultivadores eficientes fue de US$31,20 por quintal, un 30% más alto para los intermedios, y más del doble de esta cantidad para las propiedades descuidadas [9].

---

8 Estas actividades van desde la poda, la siembra de semilleros y la deshierba, hasta la plantación de árboles de sombra y la aplicación mínima de rocío para las plagas.

9 Nuestros resultados por hectárea no difieren mucho de los derivados de las publicaciones del Ministerio de Agricultura y de FUSADES, tanto en términos absolutos como en estructura de costos. Los costos por unidad de producto del Ministerio difieren de los nuestros

Con el aumento en los precios al productor hasta por lo menos US$80 por quintal, se esperaba que los tres tipos tuvieran utilidades en 1986, como se indicó en el Cuadro 5.8 (debido a la devaluación de 1986, el precio equivalente de los productores de US$80, se había convertido en 400 colones en lugar de 200). Esta situación cambió al año siguiente, a causa de la abrupta caída en los precios de exportación.

7. Las áreas abandonadas

Los productores mencionaron como principales motivos para descuidar las áreas de café y reducir las de algodón, diversos factores. Entre éstos destacan la guerra civil, los bajos precios a los productores (especialmente antes de la devaluación de 1986), los altos costos de operación, la previsión del alza en los salarios mínimos, la falta de créditos, la reforma agraria y la incertidumbre política. Al principio de la década de los ochenta, el cultivo de café se concentró en las regiones Occidental y Central (regiones I y II). Las zonas de café más grandes estaban localizadas en los departamentos de Ahuachapán, Santa Ana, Sonsonate y La Libertad.

En el Cuadro 5.7 presentamos la distribución regional de las tierras cafetaleras y de las áreas descuidadas (no totalmente abandonadas), tanto del sector reformado como no reformado. En 1985 los cultivadores no invirtieron en casi el 47% del área nacional de café, ni mantuvieron los cafetales en condiciones adecuadas. Por otra parte, las cooperativas solamente descuidaron el 7% de su área total. El sector reformado del café mostró el porcentaje más alto de abandono en la Región Oriental (Región IV). Mientras tanto, los cultivadores privados del sector no-reformado abandonaron el 52% de su tierra, sobre todo en las regiones Paracentral y Oriental, cuyos porcentajes de abandono fueron respectivamente el 77 y el 67% del área original de café. El abandono es un problema muy serio si consideramos que en el pasado fueron las técnicas de cuidado intensivo las que dieron como resultado la conservación de la capacidad productiva de las tierras del café y, por ende, sus altos rendimientos (MAG 1977: 220).

La concentración del 90% del cultivo del algodón se encontraba en las regiones IV y II, y la cosecha estaba localizada principalmente en los departamentos costeros de Usulután, San Miguel y La Paz. Las áreas en el sector reformado del algodón disminuyeron principalmente en las regiones Occidental y Oriental (regiones I y IV), y para el sector privado en las regiones Paracentral y Oriental (III y IV). Los efectos de la guerra se evidencian claramente cuando se considera que ambos sectores sufrieron índices de reducción en la Región Oriental, donde

---

debido a su estimación más alta de las productividades por hectárea. Nuestros cálculos de productividad son similares a los de FUSADES.

estuvo muy activa la agrupación guerrillera más fuerte del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN).

Cuadro No. 5.7

Distribución regional de las áreas de café (hectáreas) 1985

Región	Area privada		Area reformada	
	Total	Abandonada	Total	Abandonada
I Occidental	76,638	35,629	9,211	91
II Central	42,668	18,453	7,978	622
III Paracentral	10,489	8,125	513	35
IV Oriental	32,291	24,387	2,244	597
Total	162,086	86,594	19,946	1,345

Nota: los cálculos aproximados del sector reformado están basados en cifras del ISTA, y los del sector privado en datos del ISIC.

Fuente: MIPLAN 1986: 7, Cuadro 1A, Crítica a FUSADES, Anexo 13.

Sin embargo, otros factores también parecieran ser importantes, si consideramos las reducciones mucho más altas del sector privado no-reformado y la disminución en otras regiones menos conflictivas. Para los cultivos de exportación, los efectos negativos del conflicto armado y del sabotaje económico de la guerrilla fueron de una naturaleza limitada. Por ejemplo, la quema de cosechas no afectó anualmente más del 1% de la producción total en el caso del café, y menos del 10% en el algodón [10]. Pero los ataques a plantas procesadoras sí se llevaron a cabo con regularidad. Un promedio de tres a seis plantas procesadoras de café por año, principalmente las pequeñas, sufrieron daños, afectando a menos del 5% de la capacidad de beneficiado total instalada. En el caso del algodón hubo ataques de la guerrilla a la planta La Carrera, en el departamento de Usulután, afectando la tercera parte de la capacidad desmotadora nacional.

Estos ataques nunca pusieron en peligro la capacidad procesadora total necesaria para ambos cultivos. Por la baja en la producción, la capacidad de los beneficios de café utilizada a fines de los años ochenta era menor del 50% de la capacidad instalada, mientras que la del algodón debía ser menos del 20% (MIPLAN 1986: Cuadro 10). La destrucción de puentes, el bloqueo de rutas de transporte, el sabotaje a la transmisión

10 MIPLAN et. al.1986: Cuadro 27; COPAL: 16; Inforpress 1986: No. 708, p. 4.

eléctrica y a los sistemas de comunicación por el FMLN, probablemente tuvieron impactos mayores en la producción que los efectos directos señalados.

8. Diferenciación entre los productores

Sería oportuno examinar el impacto producido por la crisis económica, la guerra civil y el deterioro general de las condiciones de producción en los años ochenta, sobre la existencia de productores de diversas dimensiones en los sectores agroexportadores. En los cuatro años agrícolas que antecedieron a 1985/86, hubo una reducción del 30% en el número total de productores registrados de café: de 31.851 a 22.492 (MIPLAN 1986: Cuadro 6). De los pequeños productores desaparecieron 8.292, de los medianos 380, y 371 de los grandes. Las reducciones en los últimos dos grupos son probablemente exageradas, ya que algunos posiblemente sólo redujeron sus niveles de producción, y la clasificación es por este indicador [11].

La reducción relativa mayor la sufrieron los grandes productores (un 40%), con cifras de producción anual de más de mil quintales de café en grano (el grupo incluyó las 63 cooperativas de esta escala de la reforma agraria, que producían el 13,5% de la cosecha nacional). La participación de los grandes propietarios privados en la producción total, bajó del 46 al 38%. La participación de los pequeños cultivadores en la producción (menos de 200 qq/año) y de los medianos (200-1.000 qq/año), aumentaron del 17,1 y el 23,5% al 20,7 y el 28,8%, respectivamente. En 1971/72 los productores pequeños y medianos en conjunto eran dueños del 28% del área de café, y producían el 24% de la cosecha (capítulo VI).

La desaparición de medianos y pequeños cultivadores de café y de otros cultivos de exportación tuvo un efecto negativo en la generación de empleo e ingresos rurales y, consecuentemente, en la demanda de bienes (bienes salarios) en el mercado interno. En el caso de los cultivadores de café, los grandes productores también dominaban el mercadeo y la provisión de créditos e insumos. Además de la influencia económica en la fase agrícola de los grandes productores, debe tomarse en cuenta igualmente su participación en la propiedad de plantas procesadoras o beneficios de café. Existían 48 personas y asociaciones privadas que eran dueños de 60 beneficios, los cuales concentraban casi el 83% de la capacidad instalada, mientras que las cooperativas de la reforma agraria eran dueñas de únicamente cuatro beneficios con una capacidad total del 5%.

---

11 La justificación del uso de este criterio se encuentra en el capítulo VI.

Cuadro No. 5.8

Distribución de los ingresos de exportación del café (%)

Categoría	1966	1973	1982	1986	1987
Ingresos de los cultivadores de café	68.37	55.08	45.65	40.00	52.19
(costos)	(35.85)	(45.85)	(43.85)	(16-34)	(30.65)
(utilidades)	(32.52)	(9.23)	(1.80)	(24-6)	(22-./.13)
Ingresos de los procesadores	15.19	18.31	23.44	12.39	20.43
(costos)	(8.37)			(7.50)	
(utilidades)	(6.82)			(4.89)	
Ingresos de los exportadores	3.29	5.63	5.80	5.99	3.81
(costos)	(1.62)			(2)*	(2.13)*
(utilidades)	(1.67)			(3.99)**	(1.68)**
Impuestos de exportación	13.13	20.97	25.11	41.62	23.56
Ingresos totales de exportacion FOB	100	100	100	100	100
Precio de exportación FOB $/kg	0.957	1.304	2.935	4.348	2.279

*Cuota de INCAFE.
** Renta estatal extraordinaria.
./. negativo implica pérdidas.
- rango de costos y utilidades, dependiendo de la eficiencia del productor.

Fuente: Pelupessy 1987: 70; CUDI 1987: 9,1[illegible]

Los beneficios privados fueron asimismo favorecidos por las políticas de comercialización de la agencia estatal, INCAFE, que les daba prioridad en la asignación de café para ser procesado. De tal forma que la capacidad ociosa de los beneficios privados, siempre iba a ser menor que la de los otros. Las plantas privadas se beneficiaban también de otras políticas estatales, tales como las tarifas fijas para el procesamiento, un coeficiente de transformación favorable, y la posibilidad de financiar todo el capital de trabajo con créditos de INCAFE y del sistema de la banca nacionalizada.

Para lograr una idea clara acerca de repartición de los ingresos de exportación entre las diferentes fases de la producción y comercialización de café en El Salvador, presentamos el Cuadro 5.8 con información de tres décadas con distintos precios de exportación. La información de 1986 se basó en los altos precios internacionales del café de 1985/86, e incluye los efectos de la devaluación efectuada en enero de ese año. Los altos ingresos favorecieron las participaciones de las rentas estatales (principalmente los impuestos de exportación) y las utilidades de los cultivadores de café. Aun los cultivadores ineficientes obtuvieron un pequeño margen positivo de utilidad. La caída de los precios en 1987 significó menos rentas estatales y pérdidas para los cultivadores de alto costo; sin embargo, los cultivadores medianos y eficientes todavía pudieron tener utilidades. Las fluctuaciones en la proporción de las plantas procesadoras fueron menores que las de los cultivadores por las tarifas fijas que gozaban aquellas. La participación de los exportadores en el ingreso total del 6%, parece ser más o menos constante durante los años setenta y ochenta. Los bajos precios de exportación en 1987, redujeron de nuevo los márgenes de utilidad. Con la nacionalización de los años ochenta, se debe considerar las utilidades del comercio de exportación como rentas para el Estado (INCAFE). El control del INCAFE redujo en términos relativos las oportunidades de los beneficiadores de incrementar su capacidad de generación de ingresos, pero de ninguna manera eliminó su dominio, ni el de los cultivadores grandes relacionados con dichos beneficiadores.

9. Perspectivas para la política agraria

La guerra civil, la crisis del mercado mundial y la ejecución de la reforma agraria, afectaron la formación de la clase rural en los años ochenta. La creación de un sector reformado, que implica la transformación de algunos cientos de propiedades de gran extensión en cooperativas agrarias, ha convertido a casi la tercera parte de los trabajadores rurales permanentes (asalariados y colonos) en dueños colectivos de fincas de cultivos de exportación altamente productivas. La importancia del sector cooperativo en la producción de estos cultivos fue en aumento en los años ochenta, debido al rápido deterioro de la capacidad productiva

de los productores privados. En particular, las 66 cooperativas productoras de algodón respondían a una parte importante de la producción total y sería aconsejable mejorar su papel como proveedoras de la industria textilera nacional.

Sin embargo, existen serios obstáculos para el desarrollo sostenido de las cooperativas. La reforma agraria y otras deudas acumuladas; los problemas de mercadeo; la provisión de insumos y de crédito; la falta de asistencia técnica y organizativa; pero sobre todo la contradicción entre las actividades individuales y colectivas, minan su potencial de crecimiento. Hubo una reducción casi continua en el área colectiva de este sector, y una tendencia a contratar más mano de obra temporal, a pesar de las altas tasas de desempleo entre los mismos cooperativistas. La conversión, por la fase III de la reforma, de casi la mitad de los pequeños agricultores arrendatarios que cultivan granos básicos en propietarios individuales de parcelas mínimas para mantener a sus familias, reforzaría esta evolución en el futuro, ya que ellos se ven obligados a buscar trabajo asalariado temporal para sobrevivir. La agencia gubernamental que atiende esta sección de la reforma, FINATA, parece no ser lo suficientemente apta para aumentar en forma extensiva la asistencia técnica, financiera y de otro índole, necesaria para revertir esta tendencia. La formación de cooperativas de servicios, que implica, por ejemplo, la compra colectiva de insumos y semillas, puede ser una alternativa prometedora, dadas las experiencias favorables en Nicaragua. El control del cumplimiento de la legislación del salario mínimo y del Código de Trabajo, puede también ser de importancia para reducir la tendencia señalada, de buscar beneficiarios de la fase III como reserva de mano de obra temporal para las áreas colectivas de las nuevas cooperativas.

La integración equitativa de un sector de pequeños propietarios eficientes que producen granos básicos para el mercado con otro especializado en cultivos de exportación, puede generar más empleo rural e ingresos más altos dentro del sector reformado. De otra forma, la reforma agraria seguirá reproduciendo las desiguales estructuras rurales tradicionales del país.

Pero las reformas agraria, de mercadeo y de la banca, también afectaron las secciones no reformadas de los sectores agroexportadores. La expropiación de la tierra productiva que perteneció a los grupos económicos más poderosos y sectorialmente más diversificados, originó incertidumbre e intranquilidad. La intención de ejecutar la fase II de la reforma empeoró la situación, a pesar de resultados reales muy cuestionables y, bajo la actual Constitución, de naturaleza muy limitada.

La consolidación y el incremento de la eficiencia de los sectores ya reformados deberían tener una prioridad mayor, pese a la importancia política de la fase II. El mejoramiento de las técnicas de mercadeo externo, así como del conocimiento de los mercados actuales y potenciales para el café y otros cultivos, se necesitan con urgencia. Un mercadeo mejorado reduciría en gran parte el conflicto con los pro-

ductores privados. El nivel y la estabilización de los precios al productor, fueron los temas más controversiales entre el sector privado y el gobierno de El Salvador en los años ochenta.

Tanto INCAFE como COPAL (algodón) deberían convertirse en juntas de mercadeo eficientes, con un directorio mixto (sector privado y estatal). La capacidad productiva en el sector privado de ambos cultivos de exportación decreció debido a las reducciones en el área cultivada (especialmente el algodón) y en su rendimiento, así como al abandono parcial de fincas del café. La continua turbulencia social fue obviamente una de las razones importantes para esto, pero la disminución en los ingresos y el aumento en los costos (principalmente de los insumos importados), había reducido la rentabilidad de los cultivos. Los productores optaron entonces por el peor camino, tradicionalmente aplicado para mantener sus ganancias, de bajar los costos sobre-explotando la mano de obra y reduciendo las labores de cultivo. Al hacer esto no sólo afectaban la producción presente, sino también la futura. La reducción en el mantenimiento, la aplicación de fertilizantes y el control de plagas, tendrán serios efectos en la productividad a largo plazo.

Se necesitaron más esfuerzos de las instancias de comercialización para obtener mayores ingresos de exportación y nuevas oportunidades en el mercado, las cuales podrían aumentar los precios de los productores. Sin embargo, como ya se ha mencionado en el caso del algodón, parece aconsejable poner mayor atención también a las ventas y los precios competitivos en el mercado interno. Por otra parte, en el corto plazo no será fácil sembrar con suficiente rendimiento otros cultivos (por ejemplo, los granos básicos), debido a la calidad generalmente depredada del suelo, resultado de técnicas de producción inapropiadas.

La provisión de los créditos de avío, que tanto en el pasado como en los ochenta, favoreció a los grandes productores de exportación, debería reflejar la estructura de costos real. El abandono del 47% de las tierras de café y la reducción de más del 70% del área de algodón en los ochenta, afectará seriamente la capacidad productiva futura de ambos sectores. Esto significa que la eficiencia no sólo debe medirse en términos del rendimiento por hectárea, sino también de la recuperación futura de la capacidad productiva de la propiedad. De esta manera será posible reducir la práctica de sobreestimación de la productividad, en el caso de los grandes productores, quienes en las solicitudes de crédito a menudo registran como propia la cosecha comprada a los pequeños productores.

La política de reforma, al igual que la actividad de la guerrilla, tuvieron como consecuencia el aumento de la concentración de los productores de agroexportación. Los intereses económicos de todos los productores, grandes, medianos y pequeños, fueron afectados, no obstante el dominio de la primera categoría se mantuvo. En la discusión sobre la reactivación económica no se hacía ninguna diferencia entre los diferentes tipos de productores, mientras que la ejecución de medidas concretas mantenía el sesgo tradicional a favor de los grandes. Nuestra

conclusión es que las medidas a favor del sector del café son necesarias para reactivar la economía; pero éstas no debe hacerse en la forma tradicional.

El apoyo a los sectores tradicionales de agroexportación deberá estar condicionado por sus efectos positivos en la creación de un mercado interno, por medio de la generación de empleo e ingreso salarial. De igual manera, sería necesario el apoyo al desarrollo de pequeños y medianos productores y de los cooperativizados, los cuales puedan reforzar el crecimiento del mercado interno, así como disminuir la concentración de la producción. De esta forma los sectores de agroexportación podrán jugar un nuevo papel en el desarrollo de la economía, creándose una base más estable y sólida para el futuro.

10. Conclusiones generales para Centroamérica

Los cambios sufridos por las políticas aplicadas a la agricultura centroamericana en los años ochenta, tuvieron muchos efectos en común en los diferentes países, independientemente de las diferencias en el ambiente socio-político y económico (Baumeister 1987). Algunas de las conclusiones de este trabajo pueden, por lo tanto, generalizarse a toda la región.

Todas las reformas agrarias y estrategias de transformación rural de la posguerra, fueron de una naturaleza limitada; normalmente excluyeron del sector reformado a una parte significativa de los productores de agroexportación, así como a la gran mayoría de la fuerza de trabajo rural (trabajadores temporales, semiproletarios, campesinos sin tierra y otros pequeños propietarios). Esto fue consecuencia del desarrollo polarizado de la agricultura; del carácter heterogéneo de las relaciones de producción rurales; de la naturaleza específica de las oligarquías centroamericanas; y la inserción peculiar de la región en el sistema internacional (Winson 1987: 27-48).

Como resultado de la ejecución de reformas creció la incertidumbre en el campo y la oposición del bloque hegemónico de grandes productores. Esto tuvo impactos considerables en los niveles de producción de importantes productos de exportación; asimismo, estimuló la creciente presión de trabajadores rurales necesitados de tierra. En los sectores reformados generalmente se mantuvo la desigualdad en la tenencia de tierra, en la distribución de los medios de producción, la productividad, etc. Todo esto, junto con los problemas financieros, técnicos y comerciales, produjo efectos adversos en la capacidad de generación de ingresos y de desarrollo potencial de dichos sectores.

Entretanto, los cultivadores de productos de exportación trataron de neutralizar las condiciones negativas del mercado mundial con medidas dirigidas a economizar en los costos de la mano de obra; lo cual, a su vez, tuvo un efecto negativo en el empleo rural, la generación

de ingresos y la capacidad productiva futura de las propiedades. En la política económica deben tomarse medidas para evitar estos efectos y aumentar la productividad de los cultivadores, lo mismo que para mejorar el mercadeo internacional; todo esto con el fin de bajar los costos e incrementar sus ingresos. La importancia económica y social de los productores medianos y pequeños en el sector de exportación agraria se tiende a menospreciar, sobre todo por la persistencia en las áreas rurales del dominio de los grandes productores y propietarios en las cadenas de procesamiento, mercadeo y financiamiento.

Debe diseñarse, por lo tanto, una estrategia general para apoyar a los productores de agroexportación pequeños y medianos, y a las cooperativas de los sectores reformados; igualmente, debe fortalecerse la relación de estos productores con el desarrollo del mercado interno. En este sentido, puede argüirse que el análisis de las relaciones de producción parece como más prometedor para la formulación de políticas agrícolas en Centroamérica, que estudios exclusivamente dirigidos a la composición de paquetes de producción, como son muchos que promueven indiscriminadamente los cultivos de exportación tradicionales y/o no-tradicionales, granos básicos u otros.

Capítulo VI

Los productores de café

En este capítulo se presentan los resultados del trabajo de campo sobre la situación de los cafetaleros salvadoreños, realizado a mediados de los años ochenta. Para analizar los mecanismos de transmisión de los efectos de las fluctuaciones del mercado mundial, fue necesario obtener una visión precisa sobre las estructuras de producción del sector y de la dinámica de distribución del excedente económico generado. Los cambios sufridos por la agricultura salvadoreña a raíz de la guerra interna, las reformas y otras políticas aplicadas en los ochenta, discutidos en el capítulo anterior, hacían más necesario un estudio de esta índole. Aquí nos limitamos al sector privado porque es el que predomina en el cultivo clave de la economía salvadoreña. En lo que sigue discutiremos primero la estratificación de los cultivadores, para luego analizar sus costos de producción. El sistema de comercialización creado por las reformas en 1980 y la agroindustria serán tratados en la última parte del capítulo, que finalizará con algunas conclusiones.

Las condiciones específicas de la presente investigación (entre otras, la situación de guerra en áreas rurales del país) no permitieron lograr una representatividad completa y pareja en el diseño de la muestra. Sin embargo, hemos intentado cubrir los departamentos cafetaleros más importantes, que en conjunto concentran el 85% del área sembrada. También fueron recolectados opiniones y datos tanto de productores como de trabajadores de las fincas, para aumentar el grado de confiabilidad de los resultados. Igualmente fueron consultados en casos pertinentes, conocedores y técnicos en la materia para chequear la veracidad de las respuestas.

1. La clasificación de los productores

Es difícil encontrar en la literatura centroamericana criterios unívocos y operativos para la clasificación de las empresas en el sector cafetalero salvadoreño. La clasificación según la superficie de la finca es la más utilizada, entre otros por la CEPAL en un estudio comparativo de todo el sector agrícola para Centroamérica. Esta tomó como punto central la relación que existe entre la extensión de la explotación y la capacidad de generar empleo o ingresos a las familias, de acuerdo con la tecnología predominantemente aplicada (CEPAL, 1980: 47).

La unidad productiva familiar es la que dispone de tierra suficiente para sostener una familia campesina. Se define como microfincas a unidades agrarias muy pequeñas que escasamente pueden clasificarse como verdaderas fincas, por estar integradas principalmente a parcelas residenciales de los trabajadores, quintas y pequeños huertos destinados a satisfacer el autoconsumo. La unidad subfamiliar se define como aquella cuya extensión de tierra se considera insuficiente para satisfacer las necesidades mínimas de una familia y que no permite la completa utilización de su fuerza de trabajo en todo el año. La unidad multifamiliar y las multifamiliares grandes se defieren a partir de las anteriores por tener extensiones amplias y una organización compleja de la finca. Para El Salvador esta clasificación se operativiza mediante la distribución de las fincas con superficies de cero a menos de una hectárea, de una a 10 has., de 10 a 50, de 50 a 200 y de 200 y más hectáreas.

Otro estudio sobre el sector cafetalero en Costa Rica usa una tipología de las relaciones de producción de las unidades productivas para clasificar a los cafetaleros en una zona estudiada, y clasifica las fincas en función de las relaciones de trabajo predominantes (Raventós 1985: 55). El estudio distingue cinco estratos de unidades productivas, considerando distintos tipos de relaciones de la fuerza de trabajo familiar y asalariada. Teóricamente es el método más apropiado, pero empíricamente resulta difícil de aplicar y a menudo llega a divisiones muy numerosas.

En Nicaragua se realizó a comienzos de los años ochenta un estudio del sector cafetalero en que también se elaboró una clasificación de las fincas cafetaleras del país (Gariazzo 1983). Aparte del tamaño de la finca, se propone el uso de criterios como la calidad de la tierra, la ubicación de la finca (frente al beneficio) y la tecnología aplicada. Según el autor, es difícil adaptar una clasificación común para todas las regiones del país por las diferencias existentes en las condiciones de producción. Finalmente Gariazzo define las categorías de productores según su estrategia de reproducción, y distingue dos estratos fundamentales: productores campesinos y productores empresarios. Los primeros persiguen básicamente la reproducción de las condiciones de vida y de trabajo de la familia campesina, mientras los segundos se

orientan hacia la acumulación de capital y la maximización de su tasa de ganancia.

Tomando en cuenta los aportes de los estudios arriba mencionados, la situación específica y actual del sector cafetalero salvadoreño y la experiencia adquirida durante la investigación, establecemos cuatro categorías de productores o caficultores diferenciables: microproductores, pequeños productores, medianos y grandes productores.

El principal criterio de diferenciación aplicado es el de la escala de producción medida en la cantidad de café oro producida, ya que éste sirvió mejor a nuestro objetivo de estudiar la distribución del excedente generado, y de todas maneras coincidió en alto grado con muchos otros criterios aplicados.

En el Cuadro 6.1 presentamos la distribución geográfica de las cuatro categorías de productores cafetaleros incluidas en la muestra del trabajo de campo. Podrían estar sobre-representados los grandes y medianos cafetaleros, que según la información del censo agropecuario de 1971/72, basado en el tamaño de la finca, representaron respectivamente el 7,3% y menos del 10% del total de los productores en el país. Estas participaciones fueron para los pequeños y microproductores el 30% y el 59% del total. Por otra parte, debe tomarse en cuenta que en cuanto al área sembrada y la producción, los grandes productores representaban en 1971/72 más del 70%, los medianos casi el 15% y los pequeños y microproductores respectivamente menos del 10% y el 2% del total nacional. Finalmente, cabe señalar que los microproductores en realidad no pueden ser calificados como cafetaleros propiamente dichos, razón por la cual discutimos todos los elementos investigados de esta categoría en el acápite que sigue. En los casos de los verdaderos productores cafetaleros, trataremos los aspectos de los costos de producción, de la comercialización y del beneficiado del café en los respectivos acápites del presente capítulo.

2. Los microproductores

Parece que la mayoría de los microproductores se encuentra ubicada principalmente en zonas urbanas y suburbanas, es decir, dentro de las poblaciones o inmediatamente en sus contornos. Si bien no se pudo entrevistar a microproductores en todas las poblaciones investigadas, se constató que en todas ellas hay presencia de pequeños cafetales urbanos o suburbanos, presumiblemente microproductores. Fueron pocos los microproductores en zonas rurales.

Las razones para la concentración urbana de los microproductores parecen ser básicamente dos:

a) Son fincas cafetaleras que originalmente estaban localizadas en zonas rurales. Al irse extendiendo las ciudades quedaron atrapadas

Cuadro No. 6.1

Distribución de los tipos de productores de la muestra por departamento y municipio

Departamento	Municipio	Tipo de productor				Total
		Micro	Pequeño	Mediano	Grande	
I. Occidente		2	8	11	8	29
Ahuachapán	Ataco	1	2	2	2	7
	Apaneca	1	2	2	2	7
	Tacuba	-	1	1	-	2
	Ahuachapán	-	-	-	2	2
Santa Ana	Santa Ana	-	1	2	1	4
	Coatepeque	-	1	1	-	2
	El Congo	-	-	1	-	1
Sonsonate	Salcoatitán	-	1	-	-	1
	Juayua	-	-	2	1	3
		-				
II. Central		6	6	8	3	23
La Libertad	Comasagua	2	2	2	2	8
	Santa Tecla	-	2	1	1	4
San Salvador	Volcán S. Salvador	2	2	2	-	6
Cuscatlán	Sta. Cruz Michapa	2	-	1	-	3
	Cojutepeque	-	-	2	-	2

III. Paracentral		0	0	1	0	1
San Vicente	San Vicente	-	-	1	-	1
IV. Oriente		2	6	5	3	16
Usulután	Jucuarán	1	2	1	-	4
	Alegría	1	1	2	-	4
	Berlín	-	1	1	2	4
	Santiago de María	-	2	1	1	4
Total		10	20	25	14	69

Fuente: Trabajo de campo IVO 1985/86.

en sus límites. También otras formaron parte de fincas cafetaleras mayores, las cuales al extenderse las ciudades fueron destruidas parcialmente por el desarrollo urbano. Estas conclusiones las confirman fincas que sufrieron esta transformación, como la llamada Cafetalón en Santa Tecla, en La Libertad. Otro ejemplo lo representan algunas urbanizaciones modernas que han quedado rodeadas de parcelas cultivadas de café, aun en los alrededores de San Salvador.

b) Son pequeños cafetales sembrados en terrenos municipales por antiguos trabajadores de beneficios cafetaleros o empresas procesadoras artesanales de café, ubicadas en las proximidades de alguna ciudad. Estos microproductores dependen de la ciudad y del campo. En épocas de recolección se van a los cortes del café, el resto del año buscan una ocupación complementaria en la ciudad.

Todos los microproductores habitan la parcela desde hace 10 años como mínimo y son poseedores permanentes. Si bien ninguno de los entrevistados había sembrado directamente la parcela. Fueron sus padres o abuelos quienes generalmente lo hicieron.

Muchos microproductores están establecidos en tierras que antiguamente fueron municipales, habiéndolas adquirido mediante títulos ejidales o de titulación municipal. Eso hace presumir que estas tierras históricamente no fueron urbanas sino rurales, y que con la expansión de las poblaciones han ido quedando comprendidas entre los límites de la zona urbana. Los títulos municipales son procedimientos administrativos por medio de los cuales los poseedores de predios urbanos que pertenecen a la municipalidad se convierten en dueños de los mismos. Asimismo, los títulos ejidales también son procedimientos administrativos para que un poseedor de tierras ejidales, de tipo rural, se convierta en dueño de la tierra.

Ninguno de los microproductores conocía con precisión la extensión de su tierra, teniendo un manejo aproximado. En nuestra investigación encontramos que la finca del microproductor tiene una extensión aproximada entre 35 y 210 áreas, es decir, entre media y tres manzanas. Tampoco sabían el valor real de la tierra y por regla general la sobrevalúan, desconociendo además la calidad de la tierra. La tierra se usa para diferentes destinos: producción de café, cultivo de árboles frutales, cría de animales domésticos (cerdos, aves de corral, etc.), así como para viviendas, que en su mayoría son de adobe o bahareque.

2.1. La producción del café

Las propiedades de los microproductores no exceden las cinco manzanas. Solamente una parte de la finca se ocupa en la caficultura,

variando ésta entre el 30% y el 75% de la tierra. La producción total no sobrepasa los 25 quintales de café oro al año.

El rendimiento de los cafetales (producción por manzana) es bajo, un promedio de 6,9 quintales oro por manzana, lo que se explica por las razones que discutimos a continuación. En casi todos los inmuebles hay árboles frutales cuya finalidad no parece ser la protección al café, sino el consumo del hogar, y eventualmente la venta. Los árboles compiten con el cafeto por los nutrientes en el suelo. Por regla general el microproductor utiliza poca o muy rudimentaria tecnología, con poco cuidado del cafetal. En ninguno de los casos investigados el microproductor se consideró un cafetalero. Los conocimientos sobre la caficultura eran muy empíricos, adquiridos por trabajar en fincas cafetaleras. Las actividades de conservación del cafetal se realizan mayormente sin la compra de insumos industriales y sólo utilizan mano de obra familiar para las labores de poda, agobio, deshije, etc. En los casos en que se tenía conciencia de la necesidad de fertilizar la tierra para un mejor rendimiento, la falta de recursos económicos les imposibilitaba la adquisición de fertilizantes químicos. Sin embargo, es frecuente el uso de fertilizantes naturales, tales como excrementos de animales, o restos orgánicos a su alcance como residuos vegetales de siembras o de alimentos; asimismo, en algunas parcelas se practica la costumbre de obligar a la familia a defecar al pie de la planta como una forma rudimentaria de fertilización.

La mayoría de los entrevistados afirmaron que dan mantenimiento al cafetal y que resiembran frecuentemente. Creemos que es difícil que esto se realice, ya que carecen de medios económicos para las compras y no conocen con claridad el manejo de los insumos especiales para el café. Se usa muy poco la fertilización o el riego de insecticidas. Salvo cuando la situación llega a niveles de amenazar la existencia del cafetal. Aunque estos caficultores declararon usar fertilización, ninguno de ellos conocía el precio, la marca, etc., de los fertilizantes usados. Razón por la cual concluimos que generalmente no los utilizan.

En la mayoría de los casos los microproductores procesan en seco el café, hasta convertirlo en café oro de forma artesanal. El producto se vende en el mercado local para el consumo de la población, o a las tostadurías cuando éstas están cercanas a sus parcelas. Se encontró un solo caso de microproductor, en Apaneca, que entregaba el café a un productor grande.

Dependiendo del volumen de producción, el café se comercializa por libras o arrobas (25 libras), muy excepcionalmente por quintales, guardando todos los microproductores una parte de la cosecha para el consumo familiar. Esta parte la venden si las necesidades familiares lo exigen. La cantidad destinada al autoconsumo varía de 0,5 a 1,5 qq de café oro, dependiendo de la carga familiar.

El procesamiento del café se realiza de la siguiente manera: cortada la cereza madura, la secan al sol hasta convertirla en cereza seca. Este

secado al sol puede durar varios días; algunas veces lo almacenan para su posterior trillado y en otros casos lo trillan de inmediato. Para el trillado depositan el café seco en un recipiente de madera, construido para ese fin. Este consiste en el tronco de un árbol de aproximadamente un metro de alto, el cual ha sido vaciado formando una cavidad. Con un mazo que constantemente dejan caer sobre el café, van desprendiendo de la pepita la cáscara, el pergamino y demás cuerpos que tienen adheridas las semillas. Posteriormente separan a mano la semilla del resto de los residuos y mediante frotación manual terminan de limpiar la semilla, convirtiéndola en café oro. Este proceso se realiza en cantidades de 10 a 20 libras cada vez, dependiendo del tamaño del recipiente y de la potencia del mazo.

2.2. Los costos e ingresos de producción

La investigación de los costos de producción en esta categoría de productores es muy difícil. Se necesita cuantificar las actividades a precios del mercado local. En ninguno de los casos investigados tenían información precisa, ni el conocimiento sobre los costos de producción y la comercialización del café. Ellos nunca habían solicitado créditos agrícolas, ni tampoco reciben habilitaciones para la cosecha. En costos de mano de obra no gastan, porque utilizan para las tareas agrícolas y de procesamiento del café el trabajo familiar. Nunca contratan trabajadores asalariados. Realizan las actividades en días de descanso, fuera de sus jornadas de trabajo en tiempos de corte del café, o en períodos anteriores a aquellos en que se marchan a cortar en fincas ajenas.

En todos los casos investigados, utilizan los ingresos provenientes de la venta del café para el financiamiento de los cultivos de granos básicos propios o familiares, o para la compra de materiales para trabajos de artesanía como zapatería, carpintería, sastrería u otros oficios, de cuyos ingresos algunos productores viven el resto del año.

En los casos investigados generalmente no se tenía información ni conocimiento sobre los precios nacionales e internacionales del café. La mayoría vendía el café a un precio de más o menos 4 colones por libra (esto en 1986). Ellos esperaban ingresos por concepto de venta del café de 540 a 4.800 colones por cosecha. Esta categoría de productores no tiene conocimiento de los costos de producción, y en los cálculos que hacen del costo de la cosecha no cuantifican el valor de la mano de obra utilizada o de los insumos no industriales que usan, y por lo tanto consideran la totalidad del precio de venta del café como ganancia. En algunos casos el café no lo venden sino que lo cambian, en un trueque directo por semilla para las siembras de granos básicos o por insumos para éstos, herramientas, ropa y otros artículos. En estas transacciones los microproductores casi siempre salen perdiendo, pues pagan precios sobrevaluados.

3. Los pequeños productores

De los veinte casos investigados, solamente seis productores no residían en la propiedad. El resto, o sea catorce, vivían en el inmueble, razón por la cual administraban directamente el cafetal, aun cuando se apoyaban para labores operativas en caporales. Todos tenían títulos de propiedad legalizados y los inmuebles habían sido adquiridos mediante diversas formas, como herencia, compras, etc. En su mayoría eran propietarios desde hace 15 años. Encontramos tres casos en que compraron el cafetal después de la reforma agraria de 1980, y que el antiguo dueño emigró del país.

Todos los pequeños propietarios de la muestra conocían la extensión precisa de su parcela, que oscilaba entre 24 y 102 manzanas, y la mayoría de ellos tenía otras propiedades. El proceso de la reforma agraria de los años ochenta hizo que los pequeños productores tomaran mayor conciencia de sus inmuebles, por el temor de ser expropiados. Por lo tanto, todos tenían información exacta sobre el inmueble que poseían, la calidad de la tierra y manejaban suficiente conocimiento sobre la caficultura. Mayormente no se mostraron interesados en vender la tierra, insistiendo en que su precio estaba demasiado bajo, y en uno de los tres casos de adquisición después de la reforma agraria el dueño se lamentó porque compró un cafetal sobrevalorado.

En todas las fincas investigadas utilizan mano de obra asalariada, tanto para labores de cultivo como para la recolección. La familia participa en el trabajo de la finca, pero generalmente en tareas más administrativas o técnicas y muy pocas veces en las tareas pesadas, las cuales son desarrolladas por asalariados. En época de cosecha la participación más frecuente de la familia es en la supervisión de la recolección.

3.1. La producción y venta del café

En el 60% de las fincas investigadas el cultivo de café ocupaba la parte minoritaria de la tierra. El resto era utilizado para otros cultivos o se mantenía baldía. Unicamente en el 20% de los casos prácticamente toda la tierra estaba sembrada con árboles de café. Los pequeños productores cosechan entre 25 y 200 quintales de café oro. El rendimiento global por manzana parece ser bajo, un promedio de 5,8 quintales por manzana, cifra menor que la productividad del conjunto de los microproductores entrevistados.

Los pequeños productores tienen clara conciencia de ser productores cafetaleros, o sea, consideran que su actividad principal, y de la que depende el sostenimiento familiar, es la caficultura. Volviendo a los rendimientos por manzana se puede distinguir entre fincas de menos de 20 manzanas de café, que tenían mayores rendimientos, y aquellas de

extensiones superiores. Los promedios eran, para las primeras, de 11,4 quintales oro, variando de 6 a 17 qq/mz, y para las segundas de 3,3 quintales oro, con variación de 2 a 7 qq/mz.

Los productores del primer grupo (menores de 20 manzanas de café) tenían otras actividades económicas a las que también se dedicaban, en tanto que los del segundo grupo parecían dedicarse en su mayoría más a la caficultura. Una explicación del porqué de la diferencia de rendimientos parecía ser la preocupación de los productores exclusivos por la reforma agraria, debido a la extensión de las parcelas que poseían, ya que algunos de ellos habían sido afectados directamente. Consecuentemente, ellos tenían una conducta más opuesta a la política gubernamental de los años ochenta. Intentaban que el INCAFE no controlara toda su producción, o sea que su producción real podría ser mayor que la declarada, porque comercializaban parte de su café fuera del control de este Instituto.

El subgrupo de pequeños productores con más de 20 manzanas de café, juntamente con los medianos, constituían la base de apoyo más numerosa de ABECAFE, la asociación privada de cafetaleros opuesta al gobierno reformista y que orquestaba toda una campaña en contra de las reformas. Existe entre estos productores una red de relaciones con los medianos, grandes y con los beneficiadores, relaciones que les permiten ocultar cuotas considerables de su producción, razón por la que aparecen con más bajos rendimientos que los reales, los cuales deberían girar como promedio en alrededor de ocho quintales por manzana. Muchas de estas cuotas eran entregadas y beneficiadas en beneficios privados sin control de INCAFE. Posteriormente, eran entregadas a las tostadurías para su procesamiento industrial o la exportación. Por lo tanto, era muy difícil o casi imposible contabilizar con la información a nuestra disposición los ingresos (brutos) de los pequeños productores.

El proceso de la reforma agraria los ha hecho tomar una mayor conciencia de la caficultura, pero en ninguno de los casos investigados estaban de acuerdo con esta reforma, ni con la nacionalización de las exportaciones de café. Algunos productores, después de la reforma agraria, mantenían parte del inmueble baldío. Anteriormente lo utilizaban para cultivos de arrendatarios, pero por el temor a la aplicación de la fase III de la reforma agraria (decreto 207), suspendieron la entrega y el cultivo de esa parte de la tierra. Algunos de estos caficultores habían iniciado la lotificación (venta de parcelas) de sus inmuebles, y en algunos casos dejaron las parcelas sembradas de café descuidadas o arruinadas, como medida preventiva frente al avance de la reforma.

En todos los casos investigados, los productores estaban exactamente informados en cuanto a los costos de producción y de los créditos. Sin embargo no permitieron que el entrevistador revisara su contabilidad, expresando no llevarla. Todos tenían acceso al sistema de créditos de avío bancarios, y además solían establecer relaciones (formales e informales) de comercio del café con productores más grandes.

4. Los medianos productores

En ninguno de los casos investigados el propietario residía en la finca, la que manejaba mediante un administrador. Todo se dirigía a través de éste, teniendo aquél muy poco contacto con los trabajadores y con las labores propias del cafetal. Se encuentra en muchos casos que los medianos productores son cafetaleros por tradición familiar y que los inmuebles han venido pasando de padres a hijos, aun cuando hay casos de compras, que son frecuentemente entre parientes.

Encontramos tres casos de propietarios que compraron los inmuebles después de la reforma agraria y se quejaron de que fueron engañados, ya que adquirieron inmuebles sobrevaluados, es decir, por un precio mayor de lo que valen. Ninguno de los cafetales de esta categoría posee en total más de 350 manzanas de tierra. Los inmuebles estaban bien delimitados y sus propietarios conocían su valor real; si se les presentase una buena oferta para vender, estimaban que la considerarían, pero, en el momento de la entrevista, no se mostraron interesados o desesperados por vender las fincas.

4.1. La producción del café

Los medianos productores en su mayoría utilizan casi toda su tierra para el cultivo del café, el 85% o más. Existe un manejo suficiente de la tecnología y todos están perfectamente informados sobre las actividades relacionadas con el cultivo; también tienen clara conciencia de cafetaleros. Ellos producen en promedio entre 200 y 1000 quintales de café oro al año. El rendimiento por manzana es generalmente más alto que en el caso de los microproductores y pequeños productores. Aquí encontramos un promedio de 13 quintales con variación de 3 a 44 quintales por manzana. Solamente 7 de los 25 productores entrevistados tenían un rendimiento menor a 10 qq por manzana.

Es probable que el rendimiento real de esta categoría esté inflado, ya que ellos compran anticipadamente parte de la producción de pequeños y de otros medianos productores. Sin embargo, parece ser que por regla general el rendimiento real es superior a ocho quintales por manzana. En esta categoría hay muchos productores con fincas bien trabajadas, y fueron pocos los casos de fincas mal o moderadamente trabajadas. Los casos que aparecían con rendimientos de 3 a 7 quintales por manzana habían sufrido sabotajes por parte de la guerrilla. Estas fincas están ubicadas en los departamentos más orientes del país, en zonas donde la guerra había sido más intensa.

Todos los medianos productores entrevistados mantenían estrechos vínculos con otros productores, beneficiadores, comercializadores y toda clase de instancias del medio cafetalero, con quienes realizaban gestiones y actividades relacionadas con la caficultura y su comercialización. En

muchos casos estos productores son accionistas de beneficios de café, tostadurías, trilladoras o se encuentran afiliados a cooperativas privadas.

Los productores de los casos investigados estaban perfectamente informados sobre los costos y créditos. Se constató que todos recibían créditos del sistema financiero y que retiraban las habilitaciones crediticias en su totalidad. De conversaciones con los productores en cuanto a la situación económica se deduce que ellos utilizaban los fondos de los créditos agrícolas en forma parcial para el cultivo del café, y el resto lo dedicaban a satisfacer necesidades personales e inversiones en otras actividades. Esta situación fue comentada de manera espontánea por un productor:

> Se presume que algunos caficultores comercializan con otros mayores o con los beneficios, al margen del INCAFE, ya que generalmente comprometen cantidades de café cuando contratan el crédito agrícola, que al momento de la recolección no alcanzan a cubrir, siendo esa una de las tantas causas de saldos insolutos.

Todos los productores lamentaron que las habilitaciones autorizadas por el Banco Central para las cosechas o ciclos agrícolas partieran de costos de producción inferiores a los reales. Sin embargo, pudimos comprobar que los costos de producción en realidad eran inferiores a los que ellos declaraban, e inclusive inferiores a los calculados por el Banco Central; por ejemplo, la partida de los salarios era inferior debido a que pagaban salarios por debajo del mínimo establecido por la ley. También elevaban los costos de los insumos y el transporte; asimismo registraban actividades que no realizaban, como fertilizar tres o cuatro veces, cuando en realidad hacían una o dos veces esta actividad. Más adelante entramos en detalle sobre estos aspectos.

No hay participación de la familia del mediano productor en los trabajos, tampoco en la administración o dirección, salvo en los casos de ausencia del propietario. Los productores medios tienen ingresos del café, al igual que de otras actividades económicas: el comercio, la agricultura o el ejercicio de profesiones liberales.

Estaban vinculados a partidos políticos conservadores, principalmente ARENA, el PCN y el PPS. También estaban afiliados a ABECAFE. Todos ellos adversaron la reforma agraria; algunos fueron afectados, habiéndoles expropiado otros inmuebles. De los casos investigados, tres iban a ser sujetos de expropiación de la fase II de la reforma agraria, pero debido a la nueva Constitución política aprobada en 1983 no se les aplicó esta fase.

5. Los grandes productores

Ninguno de los grandes productores residía en la finca, sino en ciudades grandes como San Salvador, Santa Ana, San Miguel, y viajaban

con frecuencia fuera del país, sobre todo a EUA y Europa. Sus familias no tenían contacto con los cafetales, y algunas residían en el exterior. Las fincas habían sido mayormente adquiridas por transferencias familiares. La extensión total de las fincas era grande; la de mayor extensión tenía 350 manzanas. La extensión mínima de las fincas de los grandes productores investigados era de 92 manzanas, pero como su producción de café era de más de 1000 quintales oro, fueron clasificados como grandes productores. Estos son cafetaleros tradicionales, en muchos casos también beneficiadores y, antes de la reforma agraria de 1980, también exportadores. Ellos conocen bien los inmuebles y los manejan por medio de administradores sin tener ningún contacto con los trabajadores.

5.1. La producción del café

Podemos afirmar que los grandes productores usaban casi toda su tierra para el cultivo del café. En nuestra investigación no encontramos excepciones, aunque en algunas fincas quedaba una parte insignificante de la tierra sin cultivo de café, representando como máximo el 8% de la extensión. El rendimiento por manzana era alto, con un promedio de 42 quintales. Sin embargo, había grandes diferencias entre las fincas. En tres casos había rendimientos de 6 a 11 quintales por manzana, mientras que los otros sobrepasaban los 20 qq por manzana. Los casos de los rendimientos más altos pudieran no ser reales, sino que podrían tener su origen en las transacciones de compraventa de café de otros productores por períodos de tres o cuatro cosechas anticipadas.

En su mayoría, los grandes productores tenían vínculos directos con el beneficio en que procesaban su café. Por lo general, los beneficios eran propiedad de la familia o de una sociedad jurídica en la cual ellos participaban. Esta combinación de funciones les facilitaba la captación del excedente generado en el sector cafetalero, la misma que INCAFE ni nadie pudo contabilizar. Esta doble función les permitía comprar cuotas de producción con más reserva y vender cantidades de café sin control de ningún tipo. Eran los productores-beneficiadores los que aparentemente se apropiaban de la parte mayoritaria del excedente en moneda nacional.

Al igual que los medianos productores, los grandes estaban bien informados sobre los costos de producción. Tenían un conocimiento preciso del mercado internacional de café y de la comercialización externa. Lograban mantener bajos sus costos de producción, por ejemplo, mediante el pago de salarios por debajo del mínimo establecido por la ley, y la reducción del mantenimiento a sus cafetales.

Dentro de esta clase de productores los ingresos brutos estimados por la venta de café oscilan entre 600 mil y 10 millones de colones por año (US$ 120 mil-US$ 2 millones), provenientes del cafetal y de la comercialización que realizan. Otra fuente de ingresos la formaba el

otorgamiento de créditos a otros productores que vendían su café a los grandes. En general, los grandes productores tenían también ingresos de otros negocios y actividades en diversas ramas económicas. No obstante, a su juicio las ganancias del café fueron insuficientes durante los años ochenta dadas las exigencias del cultivo. Para sustentar este planteamiento presentaron públicamente reducidas ganancias o pérdidas como resultado de la actividad cafetalera.

Todos los grandes productores manifestaron una actitud adversa a la reforma agraria, al gobierno demócratacristiano y a sus políticas, y estaban preparados para otras eventualidades en este ámbito. Algunos fueron afectados por la reforma agraria, y de los 14 casos investigados, solamente uno no iba a ser sujeto de afectación de la fase II de la reforma agraria. Sin embargo, la nueva Constitución, que establece mínimos inafectables de 350 manzanas, los protege y esta fase no los tocó. Los grandes productores están asociados a ABECAFE, y vinculados políticamente sobre todo a los partidos ARENA y PPS.

6. La estratificación de los productores cafetaleros

Se ha visto que en la fase agrícola los productores son muy heterogéneos. El sector del café cuenta con microproductores que tienen algún peso en cuanto a su número y como fuente y reserva de trabajo, pero no son importantes en cuanto a su participación en la producción y el área sembrada de café. En 1971 constituían casi el 60% del total de productores de café, y cultivaban el 1,8% del área sembrada a nivel nacional con el 1,3% de la cosecha total. Su producción y su comercialización funcionaban al margen de la actividad cafetalera registrada, y obtenían la mayor parte de sus ingresos de fuentes fuera de la parcela. Al comparar los datos de las áreas sembradas de café, la producción y los rendimientos, se nota que no existen grandes diferencias entre los microproductores de nuestra muestra y los del año 1971 (ver Cuadro 6.2).

El sector tenía asimismo pequeños, medianos y grandes productores, cada uno con sus características propias. Los pequeños productores no solamente se distinguían de los microproductores en cuanto al tamaño del cafetal o la extensión total de la finca, sino también en cuanto al empleo de mano de obra asalariada, mientras que el dueño y su familia generalmente trabajaban en tareas administrativas, técnicas o de supervisión.

Confrontando nuestros datos con los de 1971, se nota en el Cuadro 6.2 que en ese entonces más del 25% de todos los productores pertenecían a la categoría de pequeños productores. Aunque la clasificación nuestra no es totalmente igual a la de 1971, se puede observar que el pequeño productor diversificado tiene extensiones de café por productor y rendimientos parecidos a los del pasado. El productor exclusivo tiene niveles de rendimiento muy bajos en comparación con 1971, lo cual confirma

Resumen de las características de los productores de la muestra

Tipo de productor	Número encuestados	Criterio producción (qq)	Extensión de la finca (mz) *	Variación en la extensión	Area cultivada de café	Variación en el área cultivada de café	Producción (qq oro)	Variación en la producción	Rendimiento (qq oro/mz) *	Variación en el rendimiento
Micro 71/72	10 (59%)	0 a 25	1.47	0.5 a 3.0	0.91 (0.80)	0.29 a 2.29	16.3 (7.9)	2 a 10	6.9 (9.9)	6 a 11
Pequeño 71/72	20 (27%)	25 a 200 *25 a 250*	54.65	24 a 102	27.95 (11.1)	9 a 82	161.7 (110.5)	72 a 198	5.8 (10.0)	2 a 17
Diversificado	12		46.58	24 a 73	14.1	9 a 19	158.6	72 a 198	11.4	6 a 17
Exclusivo	8		66.75	38 a 102	48.8	26 a 82	162.6	117 a 190	3.3	2 a 7
Mediano 71/72	25 (7%)	200 a 1000 *250 a 1000*	63.72	26 a 126	54.16 (54.6)	22 a 94	704.0 (689.1)	114 a 999	13.0 (12.6)	3 a 44
Grande 71/72	14 (7%)	más de 1000	228.4	92 a 230	220.0 (245.3)	87 a 348	9,200 (3,590)	1532 a 24708	41.95 (14.1)	6 a 71

Ciclo 71/72: resultados del Censo Agropecuario (paréntesis).
* promedio.
cursivo : aproximación.

Fuente: resultados del trabajo de campo 1985/86.

los resultados de nuestro trabajo de campo, de que estos productores estaban registrando niveles productivos más bajos que los usuales.

Los medianos productores, quienes tienen producciones de 200 a 1000 quintales oro, tienen fincas que se dedican exclusivamente al cultivo de café y cuyos rendimientos son más altos que en los casos de los microproductores y los pequeños. Todas estas fincas son manejadas por administradores. Según las estadísticas de 1971, esta clase de productores conformaba el 7% del total, con aproximadamente igual participación en el área sembrada y la producción nacional. Tanto la extensión promedio, la producción como los rendimientos de nuestra muestra, son muy parecidos a los del pasado.

Los grandes productores (al igual que los medianos) no residen en su propia finca. En esta categoría se encontraban ubicados los productores-beneficiadores y los exportadores. De la tierra que poseían dedicaban casi toda a la caficultura con rendimientos muy superiores a los de los pequeños y medianos productores. Los grandes productores poseen muchas veces su beneficio propio, que en general es propiedad de la familia o de una sociedad en que participan.

Como consecuencia de la reforma agraria de 1980 y de la nueva Constitución de 1983, no hemos podido encontrar productores cafetaleros con fincas de más de 350 manzanas. Según los datos estadísticos de 1971, había 136 productores grandes con cafetales de 500 mzs en promedio y más, que producían por lo menos 5.000 qq oro cada uno. La categoría de los productores de 1000 qq oro y más (el 7% del total), participaba a comienzos de los años setenta con el 72% del área sembrada y el 76% de la producción nacional. En cuanto a los rendimientos actuales de esta categoría son, en promedio, un múltiplo de los del ciclo 1971/72, mientras que la producción total de este ciclo agrícola fue mayor que la del ciclo investigado por nosotros. Suponemos nuevamente la existencia de sobreestimaciones con respecto a los rendimientos reales.

Resumiendo, se puede señalar que en líneas globales la estratificación de los productores cafetaleros privados no sufre cambios grandes en los años ochenta. Sin embargo, como consecuencia de la reforma agraria y de la nueva Constitución, desaparecen las fincas mayores de 350 manzanas que en el pasado representaban más del 40% del área sembrada y de la producción cafetalera. La baja productividad de los pequeños productores exclusivos y la sobreestimación del rendimiento de los grandes y algunos medianos productores en los años ochenta, fueron fenómenos indicativos de esta situación y de las interrelaciones entre diferentes categorías de cafetaleros.

7. Los costos de producción en la fase agrícola

La clasificación elaborada en los apartados anteriores no se pudo aplicar para diferenciar los costos de producción. Parece que más que

el tamaño o la escala de producción, eran otros los factores que en la situación vigente determinaban los costos en la fase agrícola del productor de café (véase también el capítulo V).

En la investigación se encontró que las formas de trabajar los cafetales y las medidas específicas relacionadas con la guerra y la crisis económica adoptadas por los caficultores para preservar sus ganancias, determinaban más marcadamente los costos de producción. Es la intensidad del uso de la mano de obra en las diferentes actividades agrícolas, la que determina en gran parte los costos de producción y el rendimiento por manzana en El Salvador (CEPAL et. al 1980: 112). Otro estudio señala que en 1984 había casos de productores que reducían el laboreo de mantenimiento del cafetal de 12 a 8 actividades, con lo cual disminuían sus costos por manzana en un 50% (Campos 1985: 18). Lo anterior hace necesario partir del panorama general del proceso físico-técnico de la fase agrícola del cultivo comúnmente aplicado en el país, para poder definir sus diferentes categorías o rubros de costos (véase el Anexo II del presente libro).

Como es conocido en la caficultura, la producción de los cafetales depende en gran parte del mantenimiento y de las labores que se han hecho al cafetal en los últimos años. Había caficultores que no realizaron ninguna labor de mantenimiento, y solamente lo necesario para sacar su próxima cosecha. Otros hicieron las inversiones necesarias para tener rendimientos garantizados de los cafetales en los próximos años. Partiendo de eso se adoptó provisionalmente la siguiente categorización de fincas, que parece ser la más adecuada para estimar y diferenciar los costos de producción en El Salvador:

—fincas bien trabajadas (15 actividades agrícolas);
—fincas medianamente trabajadas (7 actividades agrícolas);
—fincas mal trabajadas (ninguna actividad agrícola).

Estas categorías permiten delimitar rasgos muy marcados entre los caficultores y hacer aproximaciones más aceptables en cuanto a sus costos de producción. Tomando en cuenta el proceso físico-técnico, se estableció seis rubros principales con la composición que se presenta en el Cuadro 6.3: actividades agrícolas, insumos agrícolas, administración, recolección, imprevistos e intereses del crédito de avío.

Estas categorías fueron usadas como punto de partida para desarrollar la investigación de los costos de producción durante el trabajo de campo realizado. Los cálculos aplicados por el Banco Central de Reserva (BCR) para determinar los créditos de avío para la cosecha 1984-1985, fueron utilizados como marco de referencia. El cálculo del BCR partió de una finca modelo, con costos por manzana modelo y que tenía una población de 2.000 plantitas adultas, con una producción por manzana de 100 quintales de café uva, equivalentes a 20 quintales de café oro. Asimismo, fijó la cantidad de árboles de sombra por manzana,

Cuadro No. 6.3

Costos de producción del café, fase agrícola
(en colones por manzana)

Rubro	Banco Central de Reserva (1)		Trabajo de campo		
	1984/85	1985/86	Bien	Finca trabajada Medianamente	Mal
I. Actividades agrícolas	709.87	709.87	465.00	223.80	00.00
1. Poda del cafeto	81.60	81.60	59.20	59.20	-
2. Siembra de semillero o conchero	-	-	14.00	-	-
3. Establecimiento de viveros	-	-	12.00	-	-
4. Siembras nuevas y resiembras	16.32	16.32	29.60	-	-
Transporte del arbolito al hoyo	16.32	16.32	-	-	-
5. Fertilización: a. Compuesto	32.64	32.64	59.20	29.60	-
b. Sulfato	32.64	32.64	-	-	-
6. Poda de sombra	163.20	163.20	74.00	44.40	-
7. Control de malezas	130.56	130.56	44.40	22.20	-
8. Deshije	81.60	81.60	59.20	29.60	-
9. Agobio	16.32	16.32	14.80	-	-
10. Control de erosión	16.32	16.32	14.80	7.40	-
11. Siembra de cortinas rompevientos	8.16	8.16	7.40	-	-
12. Ahoyado y abonado	32.64	32.64	14.80	-	-
13. Arreglo de calles y cercos	24.48	24.48	14.80	-	-
14. Aplicación de plaguicidas	16.32	16.32	14.80	7.40	-
15. Caporales	40.80	40.80	32.00	24.00	-

II. Insumos agrícolas	550.13	495.12	505.13	318.24	00.00
16. Adquisición de plantitas nuevas	40.00	40.00	-	40.00	-
17. Fertilizantes: a. Fórmula completa	282.60	260.10	282.60	150.72	-
b. Sulfato	160.73	138.22	160.73	85.72	-
18. Pesticidas	35.00	35.00	35.00	15.00	-
19. Materiales diversos	15.00	15.00	10.00	10.00	-
20. Transporte de fertilizantes	16.80	16.80	16.80	16.80	-
III. Administración (para I y II)	37.80	37.80	35.00	25.00	00.00
IV. Costos de recolección	1,945.48	1,848.15	1,851.94	1,809.71	1,787.05
21. Corte de café	1,574.40	1,490.40	1,574.00	1,574.00	1,574.00
22. Caporal para el corte	73.80	70.65	48.00	48.00	48.00
23. Vigilancia durante el corte	136.02	129.72	72.00	66.00	44.00
24. Pesador	24.60	23.55	24.00	24.00	24.00
25. Transporte al recibidero	80.00	80.00	80.00	45.00	45.00
26. Administración de la recolección	56.66	53.83	53.94	52.71	52.05
V. Imprevistos de la cosecha	162.16	00.00	00.00	00.00	00.00
VI. Interés del crédito avio	258.25	258.25	258.25	258.25	258.25
Costo total por manzana	3,663.69	3,376.19	3,115.32	2,635.00	2,045.30

(1) Finca modelo de 2000 cafetos por manzana y una productividad de 20 qq café oro por manzana.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1985/86.

la productividad de un hombre por día y una serie de cuantificaciones que difieren de la práctica observada en nuestra investigación, ya que los productores parten de otras valoraciones, con rendimientos diferentes y con cafetales y trabajadores distintos.

Para nuestro cálculo hemos aplicado las tres categorías mencionadas de fincas, partiendo de una cantidad de actividades reales en cualquier tipo de finca, independientemente de su tamaño. Como costos de cada actividad se tomaron los promedios resultantes dentro de cada categoría, partiendo del uso de fuerza de trabajo, los salarios pagados, los insumos usados y los costos verdaderamente incurridos. Igualmente, consultamos los precios comerciales de los insumos en las empresas distribuidoras locales. Veamos cómo se detalla cada rubro en el Cuadro 6.3.

7.1. La estructura de costos

Para facilitar la interpretación global de los resultados sobre los costos de producción, presentamos un resumen de éstos en el Cuadro 6.4.

Como se puede observar, existen diferencias significativas entre el cálculo del BCR para 1985-86 y el cálculo de una finca bien trabajada de nuestra investigación. El BCR parte del salario mínimo establecido por la ley y toma en cuenta el aumento de éste en 1986, mientras que en la práctica se paga menos. En las fincas investigadas el uso de mano de obra en ciertas actividades fue menor que lo calculado por el BCR (como en la poda de sombra, el control de malezas, el deshije). Un rubro que llama la atención es el de los insumos agrícolas. Este bajó en 1985-86, en comparación con la cosecha 1984-85, por una reducción decretada en los precios de los insumos, y junto a la supresión de la partida de imprevistos y el reajuste de los salarios, explica la reducción de los costos de producción para 1985-86 en el cálculo del BCR.

En el caso de una finca medianamente trabajada no se realizan varias labores necesarias para el mantenimiento del cafetal en buen estado, o sea, no se garantiza el alto rendimiento en el futuro. No se realizan nuevas siembras o resiembras; se aplica menos fertilización y plaguicidas; hay menos poda de sombra, control de maleza, deshije y control de erosión; y no se realizan labores como agobio, siembra de cortinas rompevientos, ahoyado y abonado, arreglo de calles y cercos. En una finca mal cuidada no se realiza ninguna actividad agrícola, limitándose a gastar solamente en la recolección.

Obviamente se reducen los costos por manzana de acuerdo con el grado de mantenimiento de la finca. Sin embargo, cuando se toman en cuenta los rendimientos, los costos de producción por qq de café oro estarían aumentando. Aproximadamente las tres cuartas partes del total son gastos en mano de obra, tanto para el BCR como para las fincas

Cuadro No. 6.4

Resumen de los costos de producción del café, fase agrícola (en colones por manzana)

	Banco Central de Reserva (1)		Trabajo de campo		
	1984/85	1985/86	Finca trabajada		
			Bien	Medianamente	Mal
I. Actividades agrícolas	709.87	709.87	465.00	223.80	00.00
II. Insumos agrícolas	550.13	495.12	505.13	318.24	00.00
III. Administración (para I y II)	37.80	37.80	35.00	25.00	00.00
IV. Costos de recolección	1,945.48	1,848.15	1,851.94	1,809.71	1,787.05
V. Imprevistos de la cosecha	162.16	00.00	00.00	00.00	00.00
VI. Interés del crédito de avio	258.25	258.25	258.25	258.25	258.25
Costo total por manzana	3,663.69	3,376.19	3,115.32	2,635.00	2,045.30
Rendimiento qq/mz *	20	20	20	13	6
Costos de producción de un quintal café oro	183.18	168.81	155.77	202.69	340.88

(1) Finca modelo de 2000 cafetos por manzana y una productividad de 20 qq café oro por manzana.
* Rendimiento de la finca bien trabajada igual que la del modelo del BCR, y las medianamente y mal trabajadas según los resultados de nuestro trabajo de campo.

Fuente: Cuadro 6.3.

bien y medianamente trabajadas. Las fincas mal trabajadas gastan casi el 90% en mano de obra.

Se puede comparar los resultados del Cuadro 6.4 con algunos datos del año 1984. El estudio de Campos presenta estimaciones de los costos de producción del café para fincas con 8 actividades agrícolas (rendimiento 12 qq/mz) y otras con 12 actividades (rendimiento 22 qq/mz), que son categorías que se asemejan a las fincas medianamente y bien trabajadas de nuestro trabajo de campo (Campos 1985: 19). Los costos totales fueron estimados en respectivamente ¢1.797 y ¢3.476,66 por manzana, excluyendo los costos del combate de plagas y de enfermedades. Nuestras aproximaciones fueron ¢2.612,60 y ¢3.065,52 para conceptos parecidos (Cuadro 6.3). Otros cálculos para 1984 dan como costos totales los montos de ¢3.500 a ¢4.080 por manzana, para productores con el rendimiento de 20 qq/mz (AID 1984: 9).

En cuanto a la estructura de costos, el estudio de Campos arroja para fincas de 8 actividades ¢646,09 por manzana. para el laboreo de cultivo y ¢1.151,88 para la recolección (nuestros resultados son ¢567,04 y ¢1.809,71). Para las fincas de 12 actividades llega a ¢1.346,62 por manzana para las labores de cultivo y ¢2.130,04 para la recolección (nosotros: ¢1.005,13 y ¢1.851,94 para los mismos conceptos). La estructura de costos de producción de las fincas con el rendimiento de 20 qq/mz de nuestra investigación, podemos confrontarla con la estructura de costos de la cosecha 1981/82 de fincas con igual rendimiento, calculada por el MAG.

Cuadro No. 6.5
Estructura de costos (%)

	1981/82	1985/86
Insumos	5.7	15.7
Mano de obra-labor agrícola	16.6	14.9
Mano de obra-recolección	60.4	55.1
Transporte	3.7	3.1
Administración	2.5	2.9
Imprevistos	4.4	-
Intereses crédito de avío	6.7	8.3
Total	100	100

Fuente: MAG/OSPA 1982 y Cuadro 6.3.

Del Cuadro 6.5 se nota que, exceptuando el rubro de insumos, la estructura de costos de producción de la fase agrícola no sufrió fuertes cambios en el primer quinquenio de los ochenta.

7.2. La demanda de mano de obra

En el Cuadro 6.6 resumimos los resultados de requerimientos de la mano de obra en días/hombre por manzana y por quintal de las distintas categorías de fincas de nuestro trabajo de campo, según los criterios usados por el BCR.

Los resultados de nuestra investigación difieren de un estudio de 1985 que hace la distinción entre fincas bien trabajadas (rendimiento 20 qq oro/mz), regularmente trabajadas (10 qq/mz) y abandonadas (5 qq/mz) (FUSADES 1985: Anexo 5). En este trabajo se registran necesidades totales de mano de obra por manzana para la fase agrícola de estas fincas, de respectivamente 157, 77 y 36 hombre/días por año. Las discrepancias se notan sobre todo en las fincas medianamente y mal trabajadas, las cuales tienen su explicación en que, según FUSADES, los requerimientos de mano de obra de esta fase deben ser proporcionales a los rendimientos. Por otra parte, en nuestro trabajo de campo hemos podido observar que por el descuido de los cafetales no fue posible reducir significativamente las necesidades de mano de obra de la recolección.

El mismo documento de FUSADES presenta las estimaciones de la demanda de mano de obra para fincas bien trabajadas, publicadas por otros tres estudios (FUSADES 1985: Anexo 4). La demanda para las actividades de cultivo (incluyendo la administración) varía de 71,5 a 86 días hombre por manzana, o de 3,75 a 4,30 por quintal, las que se acercan a nuestras cifras. Para la recolección se necesitan de 73,7 a 87,8 días/hombre por manzana, o de 3,98 a 4,35 por quintal café oro. Por su parte, el Instituto Salvadoreño de Investigaciones del Café considera que para producir un quintal de café oro se necesitan, bajo condiciones normales de trabajo, 4,07 días/hombre en las actividades de cultivo y 4,14 en la recolección (Campos 1985: 7).

8. La comercialización del café

Para una mayor comprensión de la comercialización del café en El Salvador de los años ochenta es necesario distinguir la comercialización interna de la externa o internacional. Con la nacionalización de las exportaciones decretada por el gobierno salvadoreño en 1980, el monopolio de la comercialización externa fue asignado al Instituto Nacional del Café (INCAFE) (ver figura 6.1). De esta manera los exportadores privados, que en su mayoría eran grandes cafetaleros y beneficiadores,

Cuadro No. 6.6

Demanda de mano de obra 1985-86 (días hombre por año) por manzana y quintal de café oro

	B C R		Fincas trabajadas					
			Bien		Medianamente		Mal	
	mz	qq	mz	qq	mz	qq	mz	qq
Actividades agrícolas	86	4.3	62	3.1	28	2.1	-	-
Recolección	90	4.5	86	4.3	86	6.6	85	14.2
Administración	3.7	0.2	3.6	0.2	3.6	0.3	2.5	0.4
Total fase agrícola *	179.7	9.0	151.6	7.6	117.6	9.0	87.5	14.6

* De las actividades agrícolas y de recolección.

Fuente: Cuadro 6.3 y Trabajo de campo IVO 1985/86.

perdieron la facultad de vender café en el mercado internacional. Nos estamos refiriendo desde luego a las exportaciones y ventas de café oro, no así a las exportaciones y ventas del café procesado (café soluble, molido, etc.), las cuales continuaron abiertas para los exportadores privados.

En la comercialización interna se introdujo cierta intervención del INCAFE. El Instituto captaba todo el café del país por medio de beneficios propios o privados, que eran una especie de agencias autorizadas por éste. Ellos funcionaban como receptorías de la institución estatal, o mejor dicho, como contratistas y comisionistas de ésta, ya que recibían el café y lo procesaban a nombre de INCAFE. Así es que todo productor que entregaba café a un beneficio, recibía un comprobante de su entrega con el cual reclamaba el pago de INCAFE. Los beneficios debían registrar todo el café entregado y así el Instituto ejercía el control sobre las exportaciones de café oro. Dentro de este mecanismo de comercialización interna INCAFE también fijaba el precio del café oro y, anticipadamente, la cuota de pago para el beneficiado.

Como se puede observar en el Cuadro 6.7, casi todo el café comprado por INCAFE era café listo para la exportación. INCAFE mismo procesaba solamente una pequeña parte del grano. Del mismo Cuadro se observa también que más de la mitad de las compras era de cosechas anteriores, lo que refleja la demora en el accionar del Instituto. A pesar del control en la comercialización interna del café que ejercía INCAFE, una parte importante de café uva quedó fuera de la intervención. Cualquier productor o comercializador puede realizar operaciones de compraventa del café uva. Sin embargo, los márgenes de tiempo para realizar esta actividad son limitados; 24 horas después del corte el grano empieza a fermentarse y puede dañarse o bajarse el rendimiento durante la conversión del café uva en oro. Por ello las transacciones generalmente se hacen mediante compromisos escritos o verbales, y casi nunca se moviliza materialmente el café.

En muchos casos, sobre todo los productores pequeños y medianos que no tienen beneficio propio o que no están afiliados a una cooperativa privada que tenga beneficio, venden a otros productores medianos o grandes, así como a beneficiadores, cantidades de café uva con uno o más años de anticipación.

En nuestra investigación obtuvimos indicaciones de que gran parte del café verde o uva se comercializaba mediante los intermediarios, sin la intervención de INCAFE ni sus agencias autorizadas. Los pequeños productores venden a medianos o grandes, y los medianos a otros productores o beneficiadores. Razón por la cual algunos productores estudiados, sobre todo grandes, aparecían con niveles de rendimientos muy superiores a los reales. Las ventas son a precios inferiores al establecido por INCAFE, deduciendo además del precio un porcentaje para posibles fluctuaciones de éste. El pago de las compras anticipadas no se realiza cancelando la totalidad del precio de una sola vez, sino mediante entregas

parciales que funcionan como habilitaciones de avío. Los compradores cobran también los intereses. Esta modalidad de comercialización les genera ganancias extras, las cuales provienen de los precios inferiores pagados y de los intereses.

Cuadro No. 6.7

Composición de las compras de café hechas por INCAFE junio 1984-mayo 1985

	Compras		Participación del café de la cosecha 1984/85 (en %)
	Miles de qq/oro	en %	
Compras directas a productores y beneficiadores	858	31.5	42.8
Oro lavado	592	21.8	41.0
Uva fresca	110	4.1	56.9
Oro sin lavar	87	3.2	29.9
Cereza	50	1.8	58.0
Pergamino	19	0.7	32.5
Compras a beneficiadores privados autorizados	1,859	68.5	42.3
		37.9	42.8
Oficina central	1,028	30.6	41.8
Agencias	831		
Total	2,714	100	

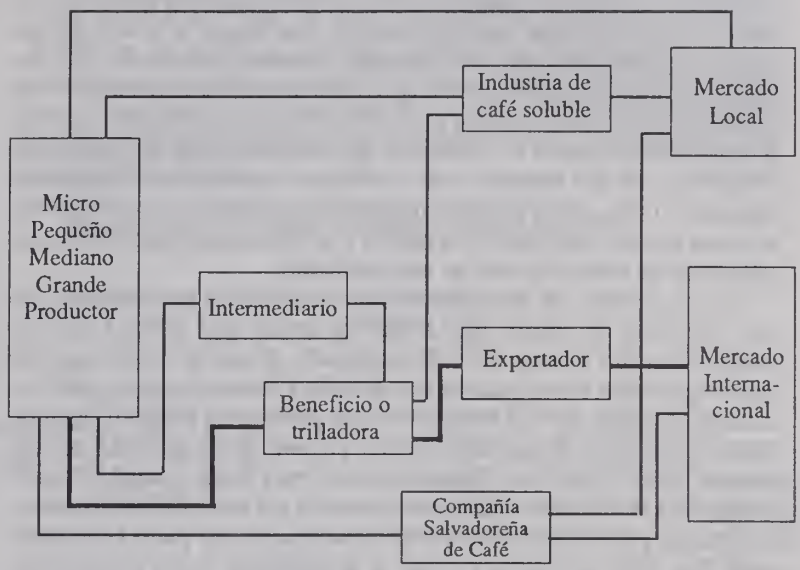
Fuente: INCAFE 1985: 32 y 33.

El comprador financia estas habilitaciones con los créditos de avío que contrata con el sistema financiero oficial, negociación en la que compromete tanto su producción propia como la de sus vendedores. Es decir, con el café del vendedor solicita los créditos, y con éstos concede créditos a sus vendedores en condiciones onerosas. La única ventaja para estos vendedores es tener así acceso a créditos de avío, y haber vendido ya el café a un precio establecido previamente.

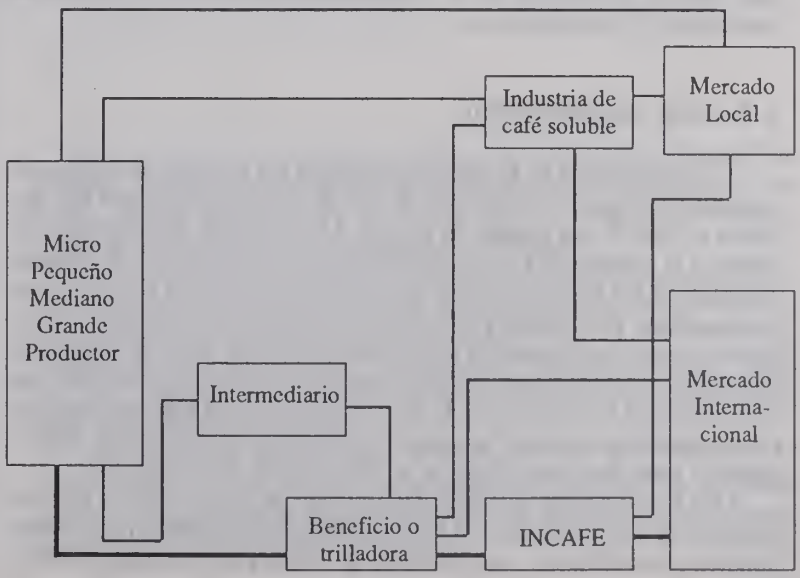
Un mecanismo adicional de comercialización que quedó fuera del control de INCAFE fue la venta de café a beneficios privados y, posteriormente, su entrega a tostadurías para el procesamiento industrial y su exportación, y en algunos casos, para exportarlo ilegalmente como contrabando. En los años ochenta varios contrabandos de café fueron descubiertos en las aduanas, principalmente en la frontera hondureña.

Figura 6.1
Esquema del comercio de café

Antes de 1980 y después de 1990



Durante los ochenta



Esta modalidad de vender café a las tostadurías se había incrementado. Al parecer se desviaron cuotas hacia las tostadurías, que antes pasaban a los beneficios para su exportación. Según algunos cálculos preliminares, el café oro procesado en las tostadurías y comercializado de esta manera ascendía a un 10% del total de café producido, cantidad que como es obvio no se controlaba estadísticamente. Las formas a través de las cuales se lograba esto eran muy variadas: el abastecimiento de café oro procedente de microproductores; de excedentes no controlados en los beneficios como consecuencia de la conversión de café uva en oro; de la desviación de cuotas de beneficios que quedaron fuera del control de INCAFE; y de los llamados cafés inferiores (comprenden los granos inferiores, o sea, granos dañados, manchados, quebrados y el café períco, así como los que resultaban de la pepena y la repela, que tradicionalmente había sido la materia prima de esta industria).

En el caso de los microproductores la situación era diferente, ya que ellos eran los únicos que realmente tenían total libertad para la comercialización interna del café producido, lo que se debe a que no están registrados como productores de café y estadísticamente su producción no existe. Por sus bajos niveles de producción nadie, ni siguiera INCAFE, se interesó por saber cuánto y cómo producían; además, en muchos casos el café que producen es de muy mala calidad. El café producido y beneficiado (rudimentariamente) por los microproductores, en la mayor parte de los casos puede servir únicamente para el consumo local. Este café se compra y vende a las pulperías de las poblaciones en donde residen los productores, y se negocia por libra o por arroba (25 libras); muy excepcionalmente por quintal. Obviamente, esta situación abre la posibilidad de la compraventa clandestina entre microproductores y beneficiadores.

9. La fase agroindustrial

La investigación en la fase agroindustrial fue limitada: se realizaron visitas a 10 de los 73 beneficios y a 2 de las 102 trilladoras que funcionaban a fines de los setenta en el país. La limitación principal fue en cuanto a la profundidad de los resultados, dada la dificultad de obtener información sin la colaboración de los administradores. Los beneficios se encuentran en terrenos perfectamente delimitados, cercados y vigilados en zonas de circulación restringida. Asimismo, las entrevistas con el personal no se pudieron llevar a cabo sin la presencia de los jefes de las empresas. Las direcciones de los beneficios fueron muy susceptibles a determinadas preguntas, las cuales evadieron o no contestaron, repercutiendo esto directamente en la investigación y los resultados.

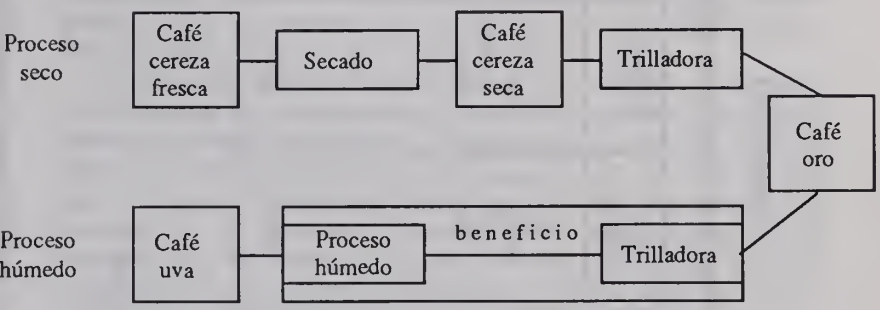
Una investigación detallada de los costos de producción en las empresas de la fase agroindustrial sólo será posible por canales no convencionales y extraoficiales, que permitan el acceso a los verdaderos costos

y a la contabilidad interna. No obstante, dentro del trabajo de campo realizado fue posible obtener una primera visión actualizada sobre algunos aspectos importantes de la fase agroindustrial.

Se distinguen dos tipos de establecimientos agroindustriales del café: el beneficio y la trilladora. Los beneficios son unidades industriales que reciben el café uva, es decir tal como sale de las fincas, del cual se elabora mediante un proceso industrial el llamado café oro. Las trilladoras son unidades que procesan el producto llamado café cereza seca, y mediante un proceso industrial lo transforman también en café oro (las despulpadoras convierten el café uva en pergamino mediante el proceso húmedo).

En el figura 6.2. están resumidos los dos procesos.

Figura 6.2



Hay que tomar en cuenta que el diagrama separa artificialmente los procesos. Existen muchos beneficios que aplican los dos procesos. En el caso de las trilladoras, puede ocurrir que los caficultores mismos sequen el café antes de entregárselo a la trilladora.

El proceso técnico húmedo se resume en los siguientes pasos: despulpado, fermentación, lavado, secado, trillado, clasificación y selección, y almacenamiento. El proceso seco consiste en secar el café uva al sol, convirtiéndolo en cereza seca. Posteriormente el café es pasado a una maquina trilladora, siguiéndose el mismo proceso del café pergamino hasta convertirlo en café oro.

Los beneficios son unidades industriales más tecnificadas y de mucho mayor escala que las despulpadoras-trilladoras. El caballaje *(horse-power)* promedio de los beneficios es siete veces más grande que el de las despulpadoras-trilladoras.

Cuadro No. 6.8

Concentración de la agroindustria del café, 1978

	Santa Ana	La Libertad	Usulután	Total	% del país	Total país
Establecimientos	26	51	13	90	51.4	175
Personal ocupado	4,445	4,448	1,613	10,506	65.0	16,153
Personal/establecimiento	170	87	24	117	-	92
Producción bruta *	427	264	119	810	65.1	1,245
Producción bruta por establecimiento *	16	5	9	9	-	7
Producción bruta por persona ocupada **	96	59	74	77	-	77
Distribución área cultivo de café (%)	21.9	19.6	12.6	54.1	54.1	100

* Millones de colones.
** Miles de colones.

Fuente: Dubon 1980: 13; Capítulo V del presente libro.

9.1. La agroindustria del café a nivel nacional

Según datos de 1978, el país contaba con 73 beneficios y 102 despulpadoras y trilladoras. En el Cuadro 6.8 se observa la concentración geográfica de los establecimientos.

En tres zonas cafetaleras importantes (Santa Ana, La Libertad y Usulután) estaban localizados la mitad de los establecimientos, lo que coincidía aproximadamente con la participación total de las tres zonas en el área cultivada. Empero, si tomamos en cuenta el peso en términos del personal ocupado o de la capacidad productiva, los tres departamentos representaban en su conjunto casi las dos terceras partes de la capacidad beneficiadora nacional (sobre todo por el peso de Santa Ana y La Libertad).

Otros importantes departamentos cafetaleros como Ahuachapán y Sonsonate, en el Occidente, disponían de establecimientos beneficiadores más pequeños. Al clasificar los establecimientos de acuerdo al volumen de empleo, se observa una alta concentración. Dentro del subsector de los beneficios se puede notar que, en 1978, sólo 18 beneficios concentraban el 62% del personal y el 60,5% de toda la producción bruta (Cuadro 6.9).

En promedio, las plantas contaban con 174 empleados. Igualmente, el subsector de las despulpadoras y trilladoras presentaba una concentración económica considerable: 7 establecimientos (el 6,9%) tenían el 40,8% del personal empleado en este subsector y el 47,6% de la producción bruta. Los establecimientos dentro de esta rama contaban en promedio con 34 personas. De manera que se puede concluir que la fase agroindustrial nacional del café es un sector con un alto grado de concentración, si bien ésta es menor que la concentración de los productores en la fase agrícola del cultivo.

9.2. La muestra de beneficios y trilladoras

Se realizaron visitas a beneficiadores en la zona occidental, departamento de Ahuachapán (cuatro beneficios y una trilladora), en la zona central, La Libertad y San Salvador (dos beneficios y una trilladora), y en el Oriente, Usulután (4 beneficios). Los establecimientos investigados contaban con una capacidad instalada desde 60.000 hasta 200.000 quintales de café uva (en promedia 130.000 quintales uva). En términos de la capacidad instalada la muestra representó aproximadamente el 9% de la capacidad procesadora de café uva a nivel nacional, y solamente el 5% en cuanto a personal. Todos los beneficios propiamente dichos aplicaban el proceso húmedo y seco.

El empleo de personal permanente osciló entre 8 y 24 personas, con un promedio de 13 personas por establecimiento. El número de personas empleadas temporalmente varió de 30 a 170, con un promedio

Cuadro No. 6.9

Distribución del empleo y valor de la producción en la agroindustria del café, 1978

	Establecimientos		Personal		Producción bruta	
	número	%	número	%	número	%
Beneficios	73	100	12,70	100	1.075,645	100
hasta 19 empleados	0	0	0	0	0	0
de 20 a 49 empleados	15	20.5	539	4.2	49,960	4.6
de 50 a 99 empleados	21	28.8	1,510	11.9	118,396	11.0
de 100 a 199 empleados	19	26.0	2,768	21.8	256,934	23.9
200 y más	18	24.7	7,884	62.1	650,355	60.5
Despulpadoras y trilladoras	102	100	3,450	100	170,009	100
hasta 19 empleados	59	57.8	486	14.1	20,386	12.9
de 20 a 49 empleados	23	22.5	712	20.6	32,375	19.0
de 50 a 99 empleados	13	12.7	845	24.5	36,291	21.3
de 100 a 199 empleados	5	4.9	694	20.1	44,773	26.3
200 y más	2	2.0	713	20.7	36,184	21.3

Fuente: Dubon 1980: 15.

de 66 personas por establecimiento encuestado. Todos los beneficios investigados, salvo uno, pertenecían a la categoría de establecimientos de tamaño mediano, con 50 a 99 empleados. La excepción fue una empresa grande en Usulután, con 194 personas. Los ocho beneficios de tamaño mediano de la muestra conforman una parte significativa de los 21 existentes, y representaron el 43% del empleo total de esta categoría. Durante la investigación notamos la práctica, por parte de los beneficiadores, de declarar una contratación de mayor número de trabajadores eventuales que el real.

En cuanto a la producción pudimos observar que hasta febrero de 1986 se había utilizado, en promedio, el 42% de la capacidad instalada, quedando pues gran parte de ésta ociosa.

Un beneficio en Alegría había procesado una cantidad de café que apenas llegaba a la cuarta parte de su capacidad productiva, cuando ya se había terminado la mayor parte de la recolección. Los beneficios de Apaneca, Nejapa, y uno en Santiago de María, presentaron los mayores niveles de uso de su capacidad instalada, logrando porcentajes del 50%. Se explicó la subutilización por la baja generalizada de la producción de café en el país. Los problemas de entrega a raíz de la guerra, aparentemente no habían tenido impactos decisivos en ésta.

Otra característica de los beneficios investigados es su bajo número de trabajadores permanentes empleados. En la temporada alta, en promedio, el 17,6% de los trabajadores fueron permanentes. Para los beneficios individuales este porcentaje varía del 12,4% al 37,5%, notándose porcentajes más elevados para las dos trilladoras. Parece que ni el grado de tecnificación, ni la escala de la empresa, pueden explicar el número o los porcentajes de contratos permanentes en la agroindustria del café.

Los beneficios privados investigados funcionaban como agencias o dependencias del INCAFE, recibían su café principalmente de medianos y grandes caficultores o de intermediarios, y llevaban un registro del café entregado. Existían muchas diferencias en el funcionamiento de los beneficios. Los ubicados en el departamento de Usulután tenían niveles de rendimiento menores, en términos de productividad por trabajador, que los de otras regiones. Este fenómeno no coincide con los bajos niveles de entrega de café, ni con los bajos niveles de la capacidad utilizada de los beneficios en Usulután. Las dos trilladoras, por otra parte, mostraron las productividades por hombre más elevadas, tanto en términos de capacidad instalada como de producción. Lo cual contradice aparentemente su menor tecnificación.

No fue posible investigar los costos de producción de los beneficios con suficiente profundidad y exactitud. Los beneficiadores, en su mayoría, declararon tener costos muy altos en comparación con las utilidades, las cuales variaron de 15 a 22 colones por qq/oro. Sin embargo, por medio de apreciaciones independientes hemos podido constatar que las utilidades normalmente oscilaron en aquel entonces entre ¢40 y ¢60 qq/oro. Además, los beneficios tenían garantizadas sus tarifas:

Cuadro No. 6.10

Beneficios y trilladoras del café de la muestra

Ubicación	Capacidad instalada (en qq café uva)	Personal		Eventual declarado 2)	Cantidad procesada a la fecha 3) (en qq)
		Permanente	Eventual		
Occidente					
Ahuachapán:					
Ataco	180,000	12	80	110	80,000
Apaneca	120,000	14	75	90	60,000
Ahuachapán	150,000	18	66	79	50,000
Ahuachapán	80,000	11	45	58	30,000
Atiquizaya 1)	200,000	18	30	46	90,000
Central					
La Libertad:					
Sta. Tecla 1)	150,000	13	45	61	60,000
Ateos	100,000	12	50	56	40,000
San Salvador:					
Nejapa	140,000	9	60	72	75,000
Oriente					
Usulután:	80,000	8	45	63	18,000
Alegría	60,000	8	45	51	20,000

Berlín	200,000	24	170	160	100,000
Sgo. de María					
Sgo. de María	100,000	12	80	96	40,000
Total	1.560,000	159	791		663,000
Promedio	130,000	13	66	79	55,250

1) Trilladora.
2) Personal declarado como eventual por el beneficio, el cual es superior al real fijado en la columna anterior.
3) Cantidad procesada hasta febrero de 1986.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1985/86.

por quintal oro procesado recibían el precio fijado por INCAFE (75 colones).

Tan altas utilidades tienen también otra explicación. El INCAFE partía en sus cálculos y fijaba los precios con base en una conversión de café uva en café oro de 5 a 1, o sea, al recibir 5 quintales de café uva se suponía que el beneficio los convertía en un quintal oro, lo cual no era conforme a la realidad de muchos beneficios. Los beneficios que aplicaban tecnología moderna podían extraer un quintal oro de 4 a 4,5 quintales uva, sin que el productor que entregaba el café en uva pudiera aprovechar la mejoría de la tecnología.

10. A modo de conclusión

Con la finalidad de obtener una visión más precisa sobre la producción cafetalera de El Salvador en la década de los ochenta, fue necesario realizar un trabajo de campo para lograr la primera aproximación a la identificación de los productores agrícolas y agroindustriales, del comercio y sus costos de producción y utilidades. En cuanto a los cultivadores, se distinguieron los microproductores, los pequeños, medianos y grandes productores privados, localizados en las más importantes áreas cafetaleras del país. El criterio más importante para esta estratificación fue la escala de producción, calculada en quintales de café oro, que apareció como más indicativo que otros criterios, tales como la superficie de la finca, el uso de mano de obra asalariada, créditos e insumos.

En cuanto a los grandes productores privados, que antes de las reformas fueron igualmente los beneficiadores y exportadores casi exclusivos, pudimos notar que, por lo menos formalmente, habían adaptado la extensión de sus inmuebles a la nueva legislación de 350 manzanas como máximo. De manera que en el sector de los cafetaleros privados puede haber desaparecido un número de productores muy grandes, que en el pasado tenían una participación conjunta del 40% o más del área sembrada y en la cosecha del país.

Si se considera las fincas cafetaleras afectadas por la reforma agraria, cuya participación total no sobrepasó el 15% en área y la producción, se podría llegar a la conclusión de que decenas de fincas privadas, representando a más de la cuarta parte del área y producción cafetalera nacional, fueron legalmente divididas o parceladas para evitar la posible afectación. Por otra parte, la producción y el rendimiento de los grandes productores privados supuestamente alcanzaron en los años ochenta niveles muy elevados en comparación con el pasado, lo cual aparentemente contradice la baja en la producción total de café en el país. Parece que los grandes productores inflaron su niveles de producción, mediante la compra (anticipada) de cosechas de otros pequeños, medianos y grandes productores. Esto les permitía, entre otras cosas, conse-

guir altos créditos de avío del BCR y negociarlos, bajo condiciones leoninas, con sus vendedores, canalizar parte de la cosecha fuera del control de INCAFE, así como obtener ganancias extraordinarias de la compra anticipada del café y de su venta garantizada.

Los medianos productores de la muestra tuvieron indicadores muy parecidos al pasado en términos del área cultivada con café, producción promedio y rendimiento. Muy bajos rendimientos, en cambio, fueron registrados por el llamado pequeño productor exclusivo, que en términos de áreas cultivadas con café tenía extensiones parecidas al mediano productor. Posiblemente se cuenta en esta categoría con muchos productores vendedores de su cosecha a otros. Son los pequeños productores quienes empezaron la contratación de mano de obra asalariada, tanto para labores de conservación del cafetal, como para la recolección de la cosecha.

El 60% de los productores de café fueron microproductores, quienes formaban una categoría aparte de cultivadores con parcelas mínimas, producciones menores de 25 quintales de café oro por año, y sin clara vocación de cafetalero. El microproductor obtiene la mayor parte de su ingreso de fuentes fuera de su parcela y ofrece su fuerza de trabajo para el corte del café. Vende el café, procesado de manera rudimentaria, que no se consume en la familia a pulperías o consumidores locales, y a veces a beneficios, sin ningún control de INCAFE.

Los costos de producción forman otro elemento clave para el análisis de la formación y distribución del excedente económico generado. Con base en el proceso físico-técnico comúnmente aplicado en la fase agrícola del cultivo en este país, calculamos los niveles y estructuras de costos de tres categorías de fincas privadas: las bien trabajadas, las medianamente trabajadas y las mal trabajadas. Para hacer esta distinción fue necesario aplicar como criterio el número de actividades realizadas para mantener el cafetal en óptimas condiciones productivas y para la recolección.

En cuanto al costo total por manzana para el ciclo 1985/86, nuestros cálculos dan para todas las categorías, montos más bajos que las cifras que el BCR utiliza para proporcionar el crédito de avío a los cafetaleros. Para las fincas bien trabajadas, el costo total es inclusive más bajo que el nivel calculado por algunos estudios para el año anterior a nuestro investigación. Si se toma en cuenta los diferentes niveles de rendimiento de las tres categorías de fincas, es únicamente para las fincas bien trabajadas de alto rendimiento que los costos por unidad producto de la fase agrícola (incluyendo la recolección), quedan por debajo del nivel calculado por el Banco.

Hay un aumento significativo en el peso de los costos de los insumos y materiales comprados, a costa del peso de los costos de la mano de obra, en la primera mitad de los años ochenta. Generalmente hemos encontrado una intensidad de trabajo más baja en comparación con lo planteado por el Banco, con costos de la fuerza de trabajo más reducidos

planteado por el Banco, con costos de la fuerza de trabajo más reducidos que las tarifas oficiales. Los requerimientos de mano de obra por manzana son, para las fincas de nuestra investigación, más reducidos que los del Banco. Por quintal oro, solamente la finca mal trabajada mostró una demanda más elevada que la normal.

La queja generalizada de los productores de café salvadoreños sobre los aumentos de los costos de producción que no permitían mantener la rentabilidad mínima, no la pudimos confirmar. Las fincas, con rendimientos normales, que realizaron todas las actividades necesarias para mantener en buen estado el cafetal, tuvieron costos por manzana o por quintal oro mucho más reducidos que los calculados por el BCR. Problemas en cuanto a los costos por quintal oro los tenían las fincas que habían sufrido reducciones en sus rendimientos a raíz del abandono o la falta de mantenimiento de sus propiedades, o del sabotaje de la guerra. Estas conclusiones son válidas para el período anterior a la desintegración del Convenio Internacional del Café en 1989 y la caída correspondiente de los precios internacionales.

Para la comercialización del café se estableció en 1980 el INCAFE, encargado de la exportación del grano. Para poder efectuar el monopolio el Instituto intentó controlar los flujos internos del café por medio del registro de las compras de los beneficios privados. Empero, existían varios mecanismos e intermediarios que hicieron que una parte significativa del café uva comercializada quedara fuera del control de INCAFE. Asimismo, cobró importancia la venta fuera del control a beneficios privados y su posterior entrega a tostadurías para la exportación no registrada.

En la fase agroindustrial del café se logró investigar solamente una muestra representativa de beneficios de escala intermedia. Uno de los problemas detectados fue la subutilización de la capacidad instalada a raíz de la baja generalizada en la producción del café. Sin embargo, pareciera que los beneficios lograron mantener los niveles de rentabilidad económica mediante las tarifas fijas del INCAFE, la compra garantizada y la mejora en la tecnología de la conversión de café uva en oro.

Resumiendo, podemos señalar que fueron los productores privados grandes (en términos de producción) y eficientes con beneficios propios, quienes en los años ochenta siguieron en condiciones de apropiarse la parte más elevada del excedente económico generado en el sector, a pesar de la nueva política agraria y de comercialización externa. Una complicada red de interrelaciones entre diferentes categorías de productores y la sobreexplotación del trabajador agrícola, eran la base para mantener la rentabilidad del sector.

Capítulo VII

La capacidad de generación de empleo e ingreso del cultivo del café

1. Introducción

Tres tipos de actividades de agroexportación determinaron la dinámica económica de El Salvador hasta comienzos de la década de los ochenta, a pesar del proceso de industrialización sustitutiva a nivel del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de la expansión de los sectores terciarios. Con la crisis de los años ochenta se deterioró la capacidad productiva de esos tres cultivos de exportación —el algodón, el azúcar y el café—, sin que disminuyera la dependencia de la economía de esos productos tradicionales de exportación. Los rendimientos de los tres cultivos bajaron en comparación con los niveles del comienzo de la década. Sin embargo, en el segundo quinquenio aumentó la participación de esos productos tradicionales en la economía, como consecuencia del descenso más acelerado de la producción de bienes no tradicionales e industriales. Pareciera que la diversificación productiva de la época de postguerra no había reducido el grado de desarticulación de la economía, lo que significó que no se había creado una capacidad de desarrollo endógeno, o por lo menos ésta había sido insuficiente para que surgiera en el resto de la economía un ciclo económico independiente de los sectores agrícolas de exportación [1]. Especialmente las fluctuaciones de los precios internacionales del café han tenido efectos decisivos en el desarrollo industrial, incluyendo el de las ramas proveedoras de los países del MCCA (Siri 1983).

1 Situación que este país comparte con todos los otros países de Centroamérica (Bulmer Thomas 1987: 276-279).

El Salvador pertenece al grupo de aquellas pequeñas economías abiertas de América Latina, cuya desarticulación productiva sectorial y social de la estructura productiva es uno de los impedimentos más importantes para el desarrollo autosostenido. El peso de la desarticulación podría ser mayor que factores como la escala de producción o la escasez de recursos naturales (MacKinlay 1986: 137-210). También significa que una estrategia de reactivación debe incluir tanto la recuperación de los sectores agroexportadores, como el fortalecimiento de las relaciones de éstos con el resto de la economía. Se distinguen básicamente cuatro categorías de relaciones o eslabonamientos: hacia adelante y atrás, del valor agregado y de la infraestructura. Muchas investigaciones señalan que en los países en desarrollo son mayores los efectos de los eslabonamientos del valor agregado o los efectos inducidos, sobre todo para los casos de encadenamientos de sectores agrícolas [2]. Estos efectos dependen entre otras cosas de la generación del empleo, del nivel y la distribución del ingreso generado y su destino en términos de consumo o de otro tipo.

En este capítulo quisiéramos analizar la actual capacidad de generación de empleo directo del café, el principal producto de exportación de El Salvador durante mucho tiempo, y sus efectos en la economía local. Son estos eslabonamientos locales los que tienen la posibilidad de dinamizar otros importantes sectores productivos como la agricultura alimenticia y las actividades rurales fuera de la agricultura (Ranis 1987: 140-91). Por otra parte, estos efectos inducidos podrían beneficiar a los sectores más pobres del campo, contrastando posibles impactos regresivos del crecimiento agrícola en general (Hossain 1987: 1-30). Para precisar la información global disponible derivada con base en supuestos demasiado generales, fue necesario realizar algunos estudios de caso de fincas de café individuales, lo que obviamente tiene sus propias limitaciones en términos de estrechez de la muestra, problemas de cuantificación y aspectos aleatorios. Quisiéramos enfatizar que nuestro trabajo no pretende cuantificar los impactos finales de los eslabonamientos del sistema global de interrelaciones productivas, sino que debe ser considerado como un primer paso en esta dirección, con resultados que mayormente refieren a efectos directos de la fase agrícola del sector.

A continuación se presenta la visión general de la actividad cafetalera al final de los años ochenta en el país. Luego revisamos los datos obtenidos mediante el trabajo de campo, tanto en cuanto al empleo e ingreso generados, como a otros posibles efectos locales de las fincas estudiadas. Especial atención prestamos a la fase de recolección del café. La cuarta parte del capítulo evalúa las estructuras y políticas que fortifican o debilitan los eslabonamientos locales. Concluimos con la

2 Véanse estudios de países de América Latina y Asia (Kim 1988: 263-278), (Hewings 1982: 92-96; caso de Costa Rica), (Adelman 1984: 937-49).

discusión de los resultados y las consecuencias para una nueva política económica hacia el café en El Salvador.

2. La economía cafetalera

Con la expansión del cultivo del café en la segunda mitad del siglo pasado, se estableció una estructura agraria de exportación que constituyó la base de acumulación y producción hasta hoy. Los grandes cafetaleros nacionales y migrantes, con fuerte influencia en el gobierno, la banca, el beneficiado y la exportación del café, dominaban la actividad. Esta oligarquía utilizaba el poder estatal para ampliar su influencia económica en el aparato productivo, tanto dentro como fuera de la agricultura (Pelupessy 1987: 43). Los pequeños y medianos productores mantenían una participación minoritaria en el área sembrada y la producción del grano. Las relaciones de trabajo eran de tipo aparcería, colonato y salarial, y alrededor de las grandes propiedades se mantenían pequeñas parcelas de subsistencia con granos básicos.

La crisis mundial de los años treinta causó una fuerte caída de los precios internacionales del café que resultó en la baja de la rentabilidad; una fuerte concentración de tierras; la reducción de áreas sembradas, sobre todo de pequeños y medianos productores; y la pérdida masiva de fuentes de empleo, tanto de tipo tradicional como salarial. La rebelión campesina que surgió básicamente en las áreas cafetaleras en el occidente del país, fue brutalmente reprimida y dio lugar a la institucionalización del aparato represivo en el campo. Tanto el ejército como las fuerzas paramilitares obtuvieron un lugar permanente en la vida política del país, y restablecieron lo que algunos autores llaman el régimen oligárquico represivo basado en un sistema de dominación de trabajo forzado [3].

Los posteriores aumentos de precios en el mercado mundial del café, y la existencia de las mencionadas relaciones de trabajo, permitieron la recuperación de las tasas de ganancia privada del cultivo. Estas posibilitaron los procesos de modernización y diversificación agrícolas a partir de la década de los cincuenta, introduciéndose nuevos cultivos de exportación como el algodón y el azúcar. La modernización de la caficultura se realizó en etapas, elevando la densidad del cafetal a 1.000 cafetos por manzana, luego a 2.000 en los años sesenta, y en la década de los setenta hasta el promedio nacional de 2.800; sustituyendo la variedad tradicional de Arábica por el Bourbón, y posteriormente Pacas; modernizando además las labores de cultivo con el uso de fertilizantes químicos, el manejo de la sombra, el cambio de los métodos de poda del cafeto, etc. (Pino 1988: 75-83). La modernización dio rendimientos

3 El caso de todos los países de Centroamérica, salvo Costa Rica, y Nicaragua después de 1979 (Weeks 1989).

de la tierra que estuvieron entre los más altos del mundo para el café, el algodón y el azúcar (Ruiz 1979: 73-85). Sin embargo, por lo menos en el caso del café, este proceso no fue acompañado por los debidos esfuerzos de investigación costo-beneficio para definir los niveles óptimos de su aplicación.

Otros efectos de la modernización fueron la desaparición de mucho de las relaciones de trabajo tradicionales (el colonato en las grandes fincas cafetaleras), y la disminución de la demanda de fuerza de trabajo para labores de cultivo, la cual fue reemplazada parcialmente por la mayor demanda en la recolección. Muchos campesinos perdieron el acceso a la tierra. A mediados de los años setenta las tres cuartas partes de las familias rurales no tenían tierra o disponían de parcelas menores de una manzana (mz). Los efectos en la generación de ingresos en el campo fueron negativos. El salario mínimo nominal por día oficialmente decretado aumentó en la segunda mitad de los setenta en un 68% para las labores agrícolas y en 159% para la recolección, con una inflación del 84%, si bien hay que considerar el carácter temporal del corte del café (no mayor de 30 a 60 días). La imposibilidad de reproducir la fuerza de trabajo de cada vez más grandes sectores en el campo, el deterioro de los términos de intercambio y las fluctuaciones en los precios internacionales y en las ventas al exterior, marcaron el inicio de la crisis a partir de mediados de los años setenta en una economía desarticulada, polarizada y dependiente. Esta situación desembocó en el fuerte ascenso del movimiento popular y el estallido de la guerra de los ochenta.

Para superar la profunda crisis económica, social y política, el gobierno de El Salvador hizo un esfuerzo para intervenir en la creación y distribución del excedente generado, en los principales núcleos de acumulación, introduciendo en 1980 la reforma agraria y las nacionalizaciones del comercio externo del café y el azúcar y de la banca. Fueron aplicadas dos fases de la reforma agraria [4]. Después de 7 años de ejecución, la reforma agraria abarcaba un área total del 23% de las 2,1 millones de mzs. de tierras agropecuarias del país, beneficiando igualmente al 23% de la población rural. De esta área el 18% de las tierras agropecuarias pertenecían al sector cooperativo, con el 8% de las familias rurales, cultivando mayormente para la exportación. Había 106 cooperativas de café con aproximadamente 28.000 mzs., que conjuntamente cosechaban el 15% de la producción nacional.

El café se encuentra cultivado, en su mayoría, por 22.500 pequeños hasta muy pequeños productores en todos los catorce departamentos de El Salvador [5]. A fines de la década de los setenta la superficie nacional sumaba más o menos 266.000 mzs., concentradas en los departamentos occidentales de Ahuachapán, Santa Ana y Sonsonate; en la región Cen-

4 Ver el capítulo V para un análisis de los alcances y efectos de la reforma.

5 Mucha de la información sobre el café en los ochenta ha sido tomada de MIPLAN et. al. 1986.

tral, La Libertad; y en el Oriente del país, Usulután, que en su conjunto representaban el 77,8% de las tierras sembradas. Los mencionados cinco departamentos concentraban la mayoría de las superficies con las calidades media altura y estricta altura del café, que son las de mayor rendimiento. Esto se percibe en los rendimientos promedios más altos de Santa Ana, Ahuachapán y La Libertad, en comparación con el resto de los departamentos. Las áreas de las fincas cooperativizadas se encontraban distribuidas más o menos parejamente en los cinco departamentos cafetaleros, con una mayor concentración en La Libertad y Sonsonate, que abarcaban casi el 60% de estas tierras.

En los años ochenta hubo una reducción del área total del café de un 20%, que proporcionalmente afectó más a las regiones Paracentral y Oriente (ver Cuadro 7.1). Las causas fueron, en un 90%, la falta de resiembra por la poca confianza en el clima político y por razones económicas, y en un 10% por lotificación, quemas y otras razones directas. Sin embargo, más seria que la reducción de tierras fue el parcial abandono de áreas cafetaleras y el descuido, que afectará a la futura capacidad productiva de las fincas. A mediados de los ochenta la mitad del área total se encontraba en este estado de semiabandono, destacándose los departamentos de Cuscatlán (Región Central), La Paz (Paracentral) y Morazán (Oriente), con índices de semiabandono mayores al 80%.

Si comparamos el comportamiento de semiabandono en el sector cooperativo y el privado, aquél mostró un índice mucho más bajo que éste, más o menos del 7% de la superficie cafetalera, y con concentraciones en las regiones Central y Oriental. La diferencia manifiesta la importancia de los factores económicos y de la confianza en el asunto del abandono, ya que no hay indicaciones de que las cooperativas sufrieran la guerra en un sentido diferente que las fincas privadas. Las consecuencias directas de la violencia fueron para el café, por lo general, de un carácter limitado.

Es obvio que las condiciones desfavorables de la década de los ochenta afectaban negativamente a los rendimientos del café. A nivel nacional se notó una reducción de 14,9 quintales por manzana (qq/mz) en la cosecha de 1977/78 a 13 qq/mz en 1986/87 [6]. El rendimiento del último trienio antes de la crisis (1977/78) de 15,3 qq/mz, bajó a 12,9 qq/mz en el trienio a mediados de la década (1984/85-86/87). Comparaciones entre los rendimientos del sector reformado con el no reformado, dan diferencias de, en promedio, un 20% a favor de las cooperativas. Obviamente, influye el bajo porcentaje de tierras semiabandonadas de éstas.

Por otra parte, el sector no reformado es sumamente heterogéneo e incluye todo tipo de medianos, pequeños y muy pequeños productores de tecnologías atrasadas con rendimientos deficientes. En los estudios

6 Un quintal = 46 kg.

Cuadro No. 7.1

Distribución regional de las áreas cafeteras en 1985 (mz)*

Región	Disminución 1980-85	Area 1977	Privada		Cooperativa	
			Area	Semi abandonada	Area	Semi abandonda
I Occidente	13,213	122,642	109,488	50,899	13,159	130
II Central	7,808	72,351	60,954	26,361	11,397	889
III Paracentral	3,022	15,718	14,984	11,607	733	50
IV Oriente	7,505	55,049	51,839	34,839	3,206	853
Total	31,548	265,760	237,265	123,706	28,495	1,922

* Por falta de información se ha calculado las áreas semiabandonadas con respecto a las áreas originales de los sectores privados y reformados.

Fuente: Pelupessy 1988:23; MIPLAN 1986: Cuadro 1A.

de caso no pudimos observar grandes diferencias en el rendimiento entre fincas de igual tamaño de los dos sectores.

Nuestro trabajo de campo distinguió para la cosecha de 1985/86, tres categorías de fincas cafetaleras en función de la intensidad de la aplicación de labores de cultivo: fincas que aplicaban todas las labores, las que aplicaban una parte, y las que no ejecutaban ninguna labor agrícola (solamente cosechaban). La omisión de labores rebajaba tanto los costos como los rendimientos por manzana. Como resultado encontramos una proporción de costos por quintal entre las fincas completamente, parcialmente y no trabajadas, de respectivamente 10:13:22. Los precios uniformes al productor establecidos por INCAFE y los fluctuantes precios internacionales, determinaban las ganancias por unidad producto de cada categoría de productores.

Las consecuencias de la tendencia a la baja del precio mundial del café y de la política gubernamental hacia el sector, se pueden observar en los cambios ocurridos en la composición de los cultivadores (en los dos capítulos anteriores hemos tratado las políticas y la reforma agraria). El Cuadro 9.3 contiene información sobre el cambio en la estratificación de productores de café por volumen de producción. En la primera mitad de la década de los ochenta disminuyó en casi la tercera parte el número de los cafetaleros, en su gran mayoría pequeños productores con cosechas menores de 200 quintales oro por año. Proporcionalmente bajaron en número sobre todo los grandes productores, cuya participación en el total de la producción decayó del 60 al 50%, aunque manteniendo su dominio a pesar del aumento del peso de las otras dos categorías. Parece que coexistían tanto la tendencia a la concentración, con la salida de los pequeños productores, resultado de problemas económicos de rentabilidad, así como cierta desconcentración, por la división de fincas grandes o medianas para evitar la afectación por la reforma agraria.

3. La generación de empleo

Según la información del Instituto Salvadoreño de Investigaciones del Café (ISIC), el sector café generaba aproximadamente un empleo de 21,8 millones de jornales en 1985/86, lo que equivale a 85.000 hombre-años, que son 93,16 jornales por manzana ó 8,46 jornales por quintal café oro (MIPLAN et. al. 1986: Cuadro 9). La misma fuente publica la norma de 83 jornales para el cultivo del café de fincas bien trabajadas y más o menos 80 jornales por manzana en la recolección, totalizando por lo menos 163 jornales/manzana. Nuestro trabajo de campo en 1986 y otras fuentes llegan a niveles de la misma magnitud para esta categoría de fincas (véase el capítulo VI). Las fincas semiabandonadas y mal trabajadas (solamente cosecha) generaban un empleo por mz. entre el 20 y el 40% por debajo de este nivel. El gran

número de fincas en las cuales no se realizaban nuevas siembras o resiembras y no se aplicaban suficientes fertilizantes y plaguicidas, donde se efectuaban menos podas de sombra, menos control de maleza, etc., hicieron bajar el promedio nacional. Con eso se redujeron los costos por manzana y los rendimientos actuales y futuros, y se incrementaron los costos por quintal producto.

Para obtener una visión más clara y exacta sobre la capacidad de generación de ingreso actual y potencial de la actividad cafetalera en un posible proceso de reactivación económica, presentamos algunos resultados de un trabajo de campo en el que se hizo un seguimiento de las labores de cultivo y de corte durante todo el ciclo agrícola de 1986/87 de seis fincas de café, registrando el uso de mano de obra y el costo de cada actividad realizada.

Fueron seleccionados seis grandes productores especializados en café, con producciones anuales de 700 a 7.000 quintales de café oro y ubicados en los principales departamentos cafetaleros de Ahuachapán, Santa Ana y La Libertad, los cuales son también los de mayor rendimiento. La más importante información sobre las fincas de la muestra se encuentra en el Cuadro 7.2. Las superficies de las cuatro fincas privadas y dos cooperativas, varían de 60 a 425 manzanas. Las calidades del café son de tipo bajío a media altura, y las correspondientes densidades de los cafetos son de 700 a 3.300 por manzana.

El reducido número de personal (permanente) que radica en el terreno de las fincas llama la atención. Mayormente son el administrador, un mandador y algunos colonos con sus familias. En las fincas prácticamente no existe infraestructura relacionada con el cafetal y las casas de los colonos son normalmente pequeñas, deficientes, de materiales no muy nobles. Como contraste hemos presentado el gran número de hombres, mujeres y menores, tanto hembras como varones, que trabajan en los breves períodos de la recolección. Se presentan también algunos resultados globales del año agrícola 1986/87.

El total de los costos de producción por manzana, según los datos obtenidos de parte de los productores, varió entre un nivel y casi el doble de éste. Con el precio oficial por quintal de liquidación de la cosecha de 1986/87 de INCAFE, estos costos implicaron pérdidas para casi todas las fincas de la muestra, exceptuando la finca B, que mostró un equilibrio entre los costos y el precio por quintal de café oro. Por las variaciones en los rendimientos se ve que los niveles de costos de producción por unidad producto no van paralelos a los de por manzana. Pareciera que las pérdidas son reflejo de los bajos rendimientos de las fincas, que son al nivel de fincas semiabandonadas. La B, con el más alto rendimiento, daba el más bajo nivel de costos por unidad producto, luego viene la F, pero los costos por qq oro de E y D no coinciden con sus respectivos rendimientos, que si concuerdan para A y C. Sin embargo, existen motivos para suponer cierta inflación en la estimación de los costos por parte de los productores. De esta manera intentan obtener

Cuadro No. 7.2

Indicadores básicos de seis fincas de la muestra, 1986-87

Indicador	Finca *					
	A	B	C	D	E	F
Area cafetal (manzanas)	255	179.5	120	60	425	146
Variedad: Arábico	60%	67%	20	—	10%	—
Bourbón	40%	33%	80	100%	30%	60%
Paca	—	—	—	—	60%	40%
Altura (m.s.n.m.)	840	1130	1200	840/1030	800/900	700/800
Cafetos por manzana	3,059	2,563	2,800	3,000	3,288	3,353
Producción (qq oro)	3,122	3,223	1,267	757	7,062	2,593
Rendimiento (qq oro/mz)	12.24	17.96	10.56	12.62	16.62	17.76
Personal permanente**	5	7	3	4	7	4
Cortadores (máx.)	532	403	347	235	411	237
Costos de producción ¢***						
por manzana	3,625	4,304	3,581	3,922	6,128	3,793
por qq oro	302	240	339	314	369	214
Precio al productor (¢ qq oro)	274	274	274	274	274	274
Resultado (¢ qq oro)	-28	34	-65	-40	-95	60
Propiedad	privada	privada	privada	privada	coop.	coop

*Finca ubicada en el departamento de: A = Ahuachapán; B = Ahuachapán; C = Ahuachapán; D = La Libertad; E = Santa Ana; F = La Libertad.
** Que vive en el terreno de la finca.
*** Ajustado (véase texto).

Fuente: Trabajo de campo IVO 1986/87.

los máximos montos del crédito de avío, más altos precios de liquidación de la cosecha por parte del INCAFE, y presionar al gobierno para aplicar una política económica más a su favor (devaluación, subsidios, menos impuestos, bajos salarios mínimos de la mano de obra, entre otros).

Los métodos utilizados para inflar los costos fueron básicamente el registro de más mano de obra para determinadas labores de cultivo que la realmente contratada, el registro de las tarifas oficiales de salarios en vez de los realmente pagados, y exagerar el uso de insumos. Tuvimos que realizar un ajuste en los métodos de cálculo de los costos, utilizando información independiente obtenida de trabajadores y técnicos, consultando criterios técnicos, y revisando las condiciones concretas de las fincas y comparándolas con información parcial de otras fincas. Corrigiendo los métodos de cálculo de costos en los rubros que nos parecían inflados, llegamos a montos menores de costos por quintal café oro, con lo cual dos de las fincas (B y F) podrían haber obtenido resultados positivos. Las otras cuatro permanecieron con pérdidas, sólo que más reducidas que las registradas anteriormente. En cuanto a los costos y la rentabilidad no hay diferencias significativas entre fincas privadas y cooperativas (véase Cuadro 7.2; la información del cuadro es la corregida).

En el Cuadro 7.3 se presenta el uso de mano de obra en días/trabajador por actividad agrícola de las seis fincas. Tal como dijimos anteriormente, se han ajustado (hacia abajo) los datos registrados por los productores. Las actividades están enlistadas aproximadamente según el calendario agrícola del cultivo. Se puede observar que actividades como la 'poda del cafeto' en enero/febrero, las dos 'fertilizaciones del cafetal' en mayo y agosto y la cosecha en diciembre-enero, fueron las grandes demandantes de fuerza de trabajo. El empleo generado por las labores de cultivo varió de 70,0 a 95,7 días/trabajador. El total de días/trabajador que se requiere varió de 122,3 a 169,1 por manzana, que fueron niveles mucho más altos que el promedio nacional del ciclo anterior. Por quintal de café oro producido estos niveles son de 8,5/qq para la cooperativa F (parecido al promedio nacional) a 13,8/qq, o el 60% más elevado para la finca privada C.

En cuanto a la generación total de empleo y su estructura por actividades, podemos señalar que fueron los datos de la finca privada B los que reflejaron con mayor confiabilidad la realidad. La necesidad de días/trabajador para la totalidad de labores de cultivo estaba muy por encima del promedio nacional, igualmente que en el resto de los casos. Obviamente a nivel nacional se debe contar con muchas fincas descuidadas que no habían realizado las labores de mantenimiento necesarias y, por lo tanto, presentaron rendimientos más bajos que los de la muestra. No se puede confirmar, ni mucho menos, que estás seis fincas aplicaron la demanda de fuerza de trabajo óptima, ya que según los niveles de rendimiento pertenecían a la categoría de fincas semi-

Cuadro No. 7.3

Generación de empleo en seis fincas cafetaleras, 1986-87
(días-trabajador por manzana)

Actividad agrícola	A	B	C	D	E	F
1 Poda del cafetal	5.0	4.9	10.0	8.0	10.0	10.0
2 Resiembra del cafetal	3.9	8.5	3.5	3.3	1.9	4.1
3 Primera fertilización	2.5	15.0	15.0	12.0	15.0	15.0
4 Poda de sombra	12.4	4.0	4.1	8.0	9.2	8.4
5 Deshije de cafetos	6.4	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0
6 Control manual de malezas	0.5	2.0	4.0	4.0	4.6	4.2
7 Agobio	1.0	0.7	2.7	-	1.0	-
8 Segunda fertilización	2.5	15.0	15.0	12.0	15.0	-
9 Siembra de sombra	0.6	3.8	1.4	1.0	0.1	0.7
10 Ahoyado y abonado	6.1	4.0	5.3	-	3.0	-
11 Control químico de malezas	4.4	4.0	4.0	4.0	4.6	4.2
12 Control de la roya	1.8	2.0	4.0	4.0	4.6	4.2
13 Vigilancia del cafetal	4.8	2.8	4.0	3.0	2.1	3.3
14 Reparación cercos y calles	-	-	0.5	-	1.4	0.7
15 Caporales de campo	3.8	5.8	5.8	5.8	7.3	2.1
16 Administración, etc.	2.9	2.0	3.0	6.1	1.7	2.5
17 Primera fertilización *	5.7	3.2	3.4	3.3	0.5	5.6
18 Segunda fertilización *	5.7	-	-	-	-	-
Total labores agrícolas	70.0	87.7	95.7	84.5	92.0	75.0
19 Cortadores (aprox.)	49.0	71.8	42.2	50.5	66.5	71.0
20 Caporales de recolección	2.4	5.9	4.6	4.0	6.4	2.1
21 Pesadores	0.9	1.3	3.6	2.4	4.2	2.8

22 Transporte 23 Diversos, recolección						
Total recolección	52.3	79.0	50.4	56.9	77.1	75.9
Total empleo por manzana	122.3	166.7	146.1	141.4	169.1	150.9
Empleo por qq oro	10.0	9.3	13.8	11.2	10.2	8.5

* Plantíos.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1986/87.

abandonadas, y cuatro de las seis no fueron rentables en el ciclo 1986/87. Llama la atención que dentro de este grupo eran la finca privada B y la cooperativa F las que tenían los mayores rendimientos y ganancias positivas por quintal café oro producido.

De un grupo de control de diez pequeñas y medianas fincas estudiadas con menor profundidad y exactitud, se pudo constatar que había siete con rendimientos mayores a los 20 qq/mz (el promedio de las fincas bien trabajadas), y que todas tenían costos por quintal oro más bajos que el grupo anterior (de las seis fincas) y mejores resultados positivos. Dos de las tres fincas con niveles de rendimiento de fincas descuidadas, tenían altos costos por quintal y resultados negativos. Siendo el tercer caso un poco excepcional con bajos costos y resultados positivos.

El descuido, como consecuencia de la reducción de actividades agrícolas durante la década de los ochenta, significó la descapitalización de las fincas, así como cierta pérdida de la tecnología de manejo de los cafetales que se habían envejecido y vuelto más propicios a las plagas y enfermedades. La mayoría del empleo generado era de carácter temporal, tanto en la recolección como en las otras actividades agrícolas, y los trabajadores contratados fueron en su mayoría de las zonas aledañas a la finca. Cada vez hubo mayores concentraciones de pobladores en estas zonas, entre otras causas por la llegada de desplazados por la guerra y la proliferación de lotificaciones de ciertas fincas.

La importancia del empleo femenino aparece en el Cuadro 7.4 para el grupo de las seis fincas de nuestro trabajo de campo. En promedio, la tercera parte del total de los puestos de trabajo era ocupada por mujeres. Ellas se encontraban casi exclusivamente concentradas en las actividades de cultivo relacionadas con la siembra y la fertilización, que en su mayoría (un 60% o más) eran efectuadas por mujeres. Las razones de esta concentración son difíciles de trazar; aspectos culturales y de costumbre podrían haber jugado un papel importante. En los puestos de dirección (caporal, administrador, pesador, etc.) casi no hemos encontrado ninguna mujer. Un significativo número de mujeres participaban también en la recolección.

4. La recolección

La actividad de mayor peso en cuanto a la demanda de mano de obra es el corte. La contratación de temporeros para cosechar el café uva constituye el 40% o más del uso total de la fuerza de trabajo en todo el ciclo agrícola, y por lo tanto merece ser estudiado con mayor detalle. En la época de la recolección, que dura de noviembre a enero, fueron contratados para dos o tres períodos cortos, hombres, mujeres y menores en números variables. El número de cortadores mencionado en el Cuadro 7.2 refleja el máximo de contratados durante el corte. La duración de los períodos de corta varía de 2 días (mayormente los casos

Cuadro No. 7.4

Generación de empleo femenino en seis fincas cafetaleras, 1986-87
(días-mujer por manzana)

Actividad agrícola	A	B	C	D	E	F
2 Resiembra del cafetal	1.1	6.0	3.5	2.9	1.4	0.9
3 Primera fertilización	2.0	10.4	9.8	7.2	10.2	9.0
5 Deshije de cafetos	4.2	5.5	7.4	7.1	7.2	6.8
8 Segunda fertilización	2.0	10.4	10.4	7.2	10.7	-
9 Siembra de sombra	-	2.1	-	-	0.1	-
10 Ahoyado y abonado	-	0.7	-	-	0.6	-
17 Primera fertilización *	3.9	1.8	-	2.5	0.3	3.3
18 Segunda fertilización	3.9	-	-	-	-	-
Total labores agrícolas	17.1	36.9	31.1	26.9	30.5	20.0
19 Cortadoras (aprox.)	22.1	34.5	13.1	22.7	29.3	29.1
Total empleo por manzana	39.2	71.4	44.2	49.6	59.8	49.1
Empleo por qq oro	3.2	4.0	4.2	3.9	3.6	2.8
% empleo total (f+m)	32%	43%	30%	35%	35%	33%

* Plantíos.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1986/87.

de los primeros cortes tempranos en noviembre) hasta un máximo de 30 a 40 días en diciembre-enero. Ninguna contratación se hacía para todo el período de recolección continuo, para evitar la obligación de pagar ciertos derechos laborales, e inclusive se reducían muchas veces los períodos de contratación para evitar el pago del sétimo día, lo que pasó con contrataciones cortas en los diferentes períodos de corta de la finca. Muchos de los temporeros tenían experiencia de tres o más años de cortar, y sus contratos eran renovados en los diferentes cortes.

El porcentaje de menores con edades a partir de 8 años (más hembras que varones), varió entre el 8% en la finca B y el 23% en la D [7]. El pago era por unidad de trabajo, legalmente establecido en 1986/87 en 3,625 colones por arroba de café uva [8]. Tal como hemos comentado anteriormente, se pudo constatar que la gran mayoría de los cortadores residía en los alrededores de las fincas y en las zonas próximas. Esta situación difiere de la de antes de la crisis, cuando se contrataban grandes contingentes de temporeros de zonas más alejadas como el Oriente del país, la capital y otras ciudades grandes. Parece que los empleadores y mandadores tenían cierta preferencia por reclutar a la gente de zonas cercanas, tanto por la experiencia de que disponen como también por motivos de mayor disciplina de trabajo, menor exigencia de derechos laborales, y para evitar la infiltración de 'subversivos'. Según una encuesta realizada en el trabajo de campo, menos del 10% de los cortadores disponían de tierras propias y casi nadie tenía trabajo todo el año. El 31% realizaba trabajos agrícolas durante el resto del año (incluyendo a los campesinos con tierras propias), el 30% efectuaba actividades agrícolas y no agrícolas, y el 25% eran trabajadores del hogar (domésticas, jardineros, cocineras).

Intentamos obtener una visión acerca de los ingresos recibidos por los cortadores. Si se toma en cuenta que la productividad normativa de un cortador en un cafetal bien trabajado es de cinco arrobas de café uva por jornada de trabajo, se podría esperar salarios alrededor de los 18,12 colones. El 13% de los cortadores, todos niños, no recibían ingresos propios o no sabían cuanto hubiesen recibido, ya que su producción, como la de otros menores y adultos no registrados, era sumada a la de otros adultos. El hecho de que casi las dos terceras partes de los cortadores encuestados recibían ingresos mayores al monto arriba mencionado, reconfirma esta apreciación. Existía la práctica comúnmente aplicada de contratar a familias completas inscribiendo únicamente al jefe de familia, o se contrataba a adultos con niños, que podían o no ser sus hijos. Inclusive, se podía contratar a adultos cuya recolección se agregaba a la de otro. De esta manera los dueños de las fincas conseguían ahorrarse el pago de la alimentación y el séptimo día de los trabajadores.

---

7 Los niños de edades menores a los 8 años que participan en la corta no son registrados como trabajadores, pero acompañan a los adultos.

8 Un quintal = 4 arrobas = 46 kg.; 5 qq de café uva = un qq de café oro.

Entre los otros mecanismos de minimizar el registro de las cantidades cortadas o los salarios pagados, podemos señalar distintos tipos de alteración de las básculas usadas para pesar el café uva cortado y de inexactitudes en los registros y su contabilización, en desmedro del cortador. Además, la alimentación era deficiente y los cortadores estaban obligados a adquirir con sus propios recursos los implementos necesarios para depositar la uva, como el canasto pequeño (de 6 colones en aquel entonces y una quincena de vida útil) y el costal (de 5 colones), que sirve también para transportar el café a los lugares de pesa. La distribución de los surcos productivos e improductivos del cafetal incide mucho en el ingreso percibido por el cortador. Los caporales aplicaban esta asignación para favorecer a determinados cortadores y desfavorecer a otros. En las cooperativas E y F se encontró que menos del 15% de sus cortadores eran socios. Llama la atención la poca contratación de cooperativistas, por cuanto los cortadores constituían solamente una pequeña minoría del total de los socios (en el caso de E el 3%, y el 17% para F), mientras que gran parte de éstos se encontraban subempleados o no trabajaban (véase también el capítulo V). La práctica de juntar a menores y familiares no registrados de los cortadores, se encontró igualmente en las cooperativas. Por lo general no existía mucha diferencia entre el trato de los jornaleros en las cooperativas y en las fincas privadas.

5. La distribución del excedente generado

La generación de empleo y los ingresos laborales fueron fuertemente afectados por la evolución de los ingresos netos de los cafetaleros y sus expectativas. Después de la introducción de las reformas en 1980, la política del Estado jugaría un papel central en esto, influenciando básicamente a tres niveles: el de la legislación laboral, el del control de la comercialización del producto, y el del ambiente político en general. En el primer nivel hay que considerar los salarios mínimos decretados, que tradicionalmente habían sido muy bajos. En los años ochenta hubo dos importantes aumentos legales en los salarios del sector. En 1980 el gobierno decretó la obligación de pagar las prestaciones de vacaciones y aguinaldos, de 4 horas de descanso el sábado y del séptimo día, como también de la alimentación. Esta medida hizo crecer los salarios de las labores agrícolas en un 70%, y los de la recolección en un 52%.

En enero de 1986 fue aprobado un aumento del salario básico del 54% para las labores de cultivo (con aumentos mayores para las mujeres para nivelar los salarios de ambos sexos). Los resultados para el monto global de los salarios pagados como consecuencia de ambas medidas fueron diferentes a los que se podría suponer. De información incompleta e inexacta sobre el promedio nacional por manzana se desprende que este monto decreció en un 20% durante los ciclos agrícolas 82/83-85/86, y que las participaciones en los costos totales bajaron del 73% al

67% (MIPLAN et. al 1986). Pareciera que a nivel nacional se estaría confirmando nuestro análisis sobre la reducción del uso de fuerza de trabajo en las labores agrícolas, la baja del rendimiento como consecuencia de lo anterior, y sobre los métodos para minimizar los salarios pagados.

Con la nacionalización del comercio exterior del café y la fundación de la entidad responsable, INCAFE, se determinó en gran medida los precios pagados a los productores y, por tanto, también sus ingresos. Los beneficios privados con más del 80% de la capacidad procesadora nacional, los de las cooperativas de la reforma agraria con el 5% y los del mismo INCAFE con el 12%, administraron el comercio de café uva a nombre de esta entidad. El poder de los grandes beneficios privados, que muchas veces se relacionaban con grandes productores, siguió siendo grande a pesar del monopolio del INCAFE en las exportaciones. Una de las consecuencias fue que INCAFE estableció un canon de transformación constante por unidad producto para el beneficiado, mientras que el ingreso del productor dependió de las fluctuaciones del precio internacional. Otras ventajas del sistema reformado para el beneficiador fueron el no considerar posibles proporciones favorables en la merma del beneficiado por avances tecnológicos, el suministro de los adelantos de INCAFE a los productores mediante los beneficios, descontando ellos completamente los montos del canon, lo que implicaba la virtual ausencia de costos financieros. El Instituto concedió asimismo ciertas prioridades en el abastecimiento del producto a los beneficios privados.

Muchas de las cooperativas preferían suministrar sus cosechas a beneficios privados. Con la disminución de la producción durante esos años, los beneficios estaban compitiendo por recibir el café mediante la compra con anticipación y el pago de sobreprecios. Aparte de esto, las ventajas de la venta, inclusive a precios inferiores para el vendedor de café uva, son el acceso al crédito, la seguridad de haber vendido la cosecha y, en muchos casos, el suministro de insumos necesarios. Otro mecanismo de comercialización fuera del control de INCAFE era la venta de café uva a beneficios privados, para ser entregado a las tostadoras para su procesamiento industrial y su exportación libre como producto elaborado, eventualmente la exportación ilegal de café oro. Según la poderosa Asociación Salvadoreña de Beneficiadores y Exportadores de Café (ABECAFE), la falta de control y la compra a intermediarios que no son productores, facilitaban la especulación y el robo. Pudimos constatar que en la compra de pequeñas cantidades de café por algunos beneficios, era difícil distinguir la procedencia de éstas.

Un problema lo constituía la tardía liquidación definitiva del INCAFE de las cosechas compradas. La tardanza en la publicación de las normas de compra era igualmente una práctica común, y frecuentemente no se las conocía sino hasta meses después del inicio de la cosecha, o hasta finalizada la misma. Los períodos entre la entrega y la liquidación variaban de 8 a 26 meses. El 60% de las cooperativas

sufrió también esta demora. Según INCAFE, los pequeños productores (cosechas hasta 200 qq oro) y los intermediarios no productores, vendedores a esta institución, recibían el pago prácticamente al contado. Las razones mencionadas para la tardanza son de carácter financiero y la necesidad de divisas por parte del Estado.

Cuadro No. 7.5

Distribución de ingresos de exportación del café (%)

	1982/83		1986/87*	
Ingreso de productores:	45.7		52.2	
- Costos		43.9		45.8
Insumos		(6.0)		(9.2)
Mano de obra		(32.0)		(32.8)
Administrativos		(1.1)		(1.1)
Intereses		(3.0)		(2.7)
- Ganancias		1.8		6.4
Ingreso beneficiadores	23.4		20.4	
INCAFE	5.8		3.8	
Impuestos exportación	25.1		23.6	
Total ingresos exportación FOB	100		100	
Precios export FOB ($/kg)	2.9		2.3	

* Estructura de costos aproximada.

Entre los aspectos de la política global que afectaban los ingresos en el sector del café, se podrían señalar también la política de precios de los insumos, la política cambiaria y la de impuestos a la exportación. Con el aumento de los precios de los insumos importados (fertilizantes y pesticidas), su participación en los costos creció entre 82/83-85/86 del 13 al 20%. Después de la devaluación del colón en un 100% en 1986, esta participación debe haber crecido más. Por otra parte, la devaluación permitió a INCAFE incrementar los precios al productor calculados en colones. De 1984/85 a 86/87 el precio final al productor subió de 188,09 colones (precio de exportación $120 FOB) a 273,53 colones (precio de exportación $105 FOB) por quintal de café oro, un crecimiento del 45%. Los impuestos a la exportación fluctuaron alrededor del 25% en esta década. Para finalizar este acápite presentamos la evolución, en los años ochenta, de la distribución promedio de los ingresos de exportación del café entre los diferentes participantes de la actividad cafetalera global. El Cuadro 7.5 resume los resultados del análisis de esta sección. En la revisión de éstos hay que tomar en cuenta que los datos de los

costos y ganancias de los productores son los promedios de las distintas categorías (véase el capítulo VI).

6. Conclusiones

En las décadas de los sesenta y los setenta la caficultura salvadoreña se había desarrollado como una de las más modernas y rentables en el mundo. Los elevados rendimientos se explicaban por los aumentos en la densidad del cafeto, el desarrollo y la introducción de nuevas variedades mejoradas, el fuerte incremento en el uso de fertilizantes químicos y plaguicidas, y sobre todo por la intensidad del uso de fuerza de trabajo en las labores de cultivo y recolección, con una alta productividad y bajo costo.

Sin embargo, esta tecnología no garantizaba el uso más apropiado de recursos, ni los ritmos óptimos de renovación de las plantaciones, ni tampoco la modernización de las relaciones de trabajo y tenencia de la tierra. Esto, el modo de distribución del excedente generado y la política del Estado, no permitieron el suficiente desarrollo de las relaciones productivas y otras de la actividad cafetalera en sus áreas de influencia. En este sentido, no hubo el automatismo en el desarrollo de eslabonamientos locales que varios autores atribuyen al crecimiento agrario (Ranis 1987). El crecimiento de la economía cafetalera salvadoreña fue desarticulado, sesgado y altamente excluyente en cuanto a la distribución de sus beneficios.

La crisis de los mercados externos de los años ochenta, que se articuló con la debilidad de las estructuras internas del aparato productivo, afectó negativamente al principal sector exportador con costos sociales muy altos para la economía del país. La producción y la capacidad productiva actual y futura de muchas fincas, sufrieron reveses considerables. La crisis económica, la guerra y las políticas estatales (entre ellas la reforma agraria) crearon un clima de inseguridad y de elevación de costos. Para defenderse de los efectos de esto, los cafetaleros abandonaron, parcelaron y lotificaron sus fincas, pero sobre todo hicieron esfuerzos para reducir los costos de la fuerza de trabajo, afectando de esta manera uno de los principales soportes del crecimiento del sector hasta ahora.

El gran número de fincas semiabandonadas en los principales departamentos cafetaleros bajó el rendimiento promedio, reduciendo la generación de empleo e ingresos y elevando los costos por unidad de producto. Una política de recuperación económica no solamente debe ir dirigida al restablecimiento de los niveles anteriores de producción, sino que debe intentar introducir cambios estructurales en el funcionamiento del sector, especialmente en cuanto a la capacidad de dinamizar la economía doméstica.

Nuestro trabajo presenta resultados con respecto a la generación de empleo e ingresos de algunos asentamientos productivos privados y

asociativos. Escogimos fincas con gran capacidad productiva y localizadas en los más importantes departamentos cafetaleros con la finalidad de analizar las potencialidades del sector.

Paradójicamente, con la crisis surgieron también posibilidades y tendencias interesantes desde el punto de vista de los eslabonamientos, lo que puede ser considerado en una estrategia de ajuste estructural del sector. Entre otras causas podemos señalar la evolución de tendencias concentradoras y de desconcentración de los caficultores, el surgimiento de núcleos poblacionales en la cercanía de las fincas más productivas, el mayor uso de mano de obra con efectos multiplicadores locales, la participación considerable del trabajo femenino (aunque bastante concentrada en determinadas actividades) y el reclutamiento localizado de cortadores. Por otro lado, en la década de los ochenta seguían funcionando los mecanismos que limitaban la expansión de los eslabonamientos y que deben ser superados, o por lo menos neutralizados, en una política de reactivación.

La participación en los impuestos de exportación fue considerada como un elevado escape del excedente generado, si se toma en cuenta los bajos niveles de inversiones públicas regionales y de asistencia técnica al sector. Por la devaluación, a mediados de los ochenta, la participación del Estado (impuestos, INCAFE y banca nacionalizada) y de los beneficiadores bajó en favor de las ganancias de los cafetaleros. Sin embargo, las tasas de ganancia de muchas fincas bajaron en comparación con las de la década pasada, convirtiéndose algunas en pérdidas, a pesar de la devaluación. Los intentos de los cultivadores de reducir los costos de trabajo, el (semi) abandono de tierras y la disminución de la productividad, conjuntamente con el mal manejo de la política económica y la caída de los precios internacionales, fueron las principales razones.

La preocupación por la recuperación de las ganancias de los productores de café tiene cierta lógica, pero no garantiza el crecimiento de las tasas de inversión. Las ganancias no invertidas, pueden convertirse en fuga de capitales. Se requieren políticas específicas para estimular la inversión y evitar el mayor deterioro de la capacidad productiva. Las perspectivas no parecen ser muy halagadoras si se considera que los cafetaleros no invierten, sino que más bien intentan reducir los costos de mano de obra. Los arcaicos métodos de contratación, reclutamiento y remuneración persisten, e incluso han sido ampliados en el período de la presente crisis, poniendo una barrera al fortalecimiento de los eslabonamientos de valor agregado, y de esta manera son un impedimento para el desarrollo interno del país. En este sentido, no existen diferencias significativas entre el manejo de las cooperativas y las grandes fincas privadas. La modernización de las relaciones de trabajo es el necesario complemento a la mayor generación de empleo que se necesita para revitalizar la capacidad productiva de las fincas y sus efectos externos positivos.

Capítulo VIII

La sobrevivencia en una zona cafetalera

En el presente capítulo intentamos especificar las relaciones económicas de la actividad cafetalera con una zona típica de su influencia, enfocándolas básicamente desde el ángulo de la generación de empleo e ingreso, y los consiguientes eslabonamientos de consumo. La importancia de estas relaciones es obvia si se considera el carácter eminentemente agroexportador de la economía, y el peso que los eslabonamientos de consumo pueden tener en su desarrollo [1]. Investigaciones en los países asiáticos demuestran que cultivos intensivos en mano de obra y con altos precios en el mercado, son los que generan los más altos eslabonamientos de consumo (Ranis y Stewart 1987: 140-91). Hirschman señala al cultivo del café como uno de los principales dinamizadores históricos de las economías brasileñas y colombianas, dentro del marco de una teoría generalizada de productos primarios de exportación *(staples)* (Hirschman 1977: 67-98) [2].

---

1 Existe una amplia gama de investigaciones fuera de Centroamérica al respecto, véanse por ejemplo: Hossain: 1-30; Haggblade et. al, 1987: 1173-201.
Los eslabonamientos de consumo podrían formar la base para un proceso de industrialización de sustitución de importaciones. Véase Hirschman 1987: 64-7.

2 Rosemary Thorp explica cómo el crecimiento cafetalero en Colombia favoreció el desarrollo de la economía global en la posguerra y posibilitó el manejo más o menos balanceado de ésta.

A primera vista, el café cumple este papel en El Salvador de la postguerra (como en toda América Central), si se toma en cuenta la elevada participación de este cultivo en algunos indicadores macroeconómicos tales como el ingreso neto en divisas, el PIB y el empleo agrícola, el ingreso tributario y otros. Sin embargo, es conocido que las economías como las centroamericanas padecen de una desarticulación productiva y social, que imposibilita el arranque de un proceso de desarrollo autosostenido (MacKinley 1986: 137-210 y De Janvry). El análisis de la capacidad de generación de empleo e ingreso de la actividad cafetalera en una zona definida nos permite evaluar este planteamiento. En ello se debe tomar en consideración el contexto histórico de la crisis económica, social y política generalizada del país que sufrió una guerra interna persistente durante la década pasada, y una política económica del tipo de ajuste estructural, tan de moda en Centroamérica. El estudio de la realidad concreta a comienzos de los años noventa en la localidad San Juan Los Planes, que es una zona casi totalmente dependiente del cultivo de café, proporciona la información sobre el impacto de los eslabonamientos y permite examinar hasta qué medida y en qué forma la caficultura brinda las posibilidades reproductivas para su zona de influencia.

Después de esta introducción presentamos algunos de las características particulares de la zona de investigación, para luego especificar la base productiva y el valor bruto de producción de la misma. En las secciones siguientes se discuten los efectos en el empleo, la generación del ingreso y el consumo, y su distribución; para finalizar con el análisis de la generalización de los resultados obtenidos.

1. San Juan Los Planes

El cantón se encuentra localizado a 15 kilómetros de distancia de la ciudad de Santa Tecla y forma parte de la jurisdicción de la municipalidad Quezaltepeque en La Libertad, primer departamento cafetalero con más de la quinta parte del área sembrada del país. San Juan Los Planes se ubica exactamente en las ondulaciones que se forman entre las cadenas montañosas del 'Picacho' y el 'Boquerón', bordeando el cantón las orillas del cráter del Volcán San Salvador. De la superficie de aproximadamente 2.000 hectáreas, hay 1.691 manzanas sembradas con café de estricta altura por ocho fincas privadas grandes (1.551 manzanas) y 112 microproductores (140 manzanas) [3]. Ambas categorías de productores pertenecen al sector no reformado, que predomina en el sector cafetalero. La Población Económicamente Activa (PEA) de 2.196

3 Una manzana = 0,7 ha. Para el cálculo de la PEA, véase la sección sobre el empleo más adelante.

personas depende en más de un 90% directamente de la actividad cafetalera y sostiene a una población total de 7.000 individuos, distribuidos entre 1.200 a 1.300 familias de, en promedio, cinco o seis personas cada una.

Otras actividades productivas son el comercio al por menor (11 tiendas, de las cuales cinco son cantinas y tres negocios de agua), la producción de carbón a pequeña escala, y de hortalizas y frutas en la huerta familiar, de las cuales reducidas cantidades son comercializadas, de manera que la zona puede llamarse de monoproducción cafetalera. Es una economía casi totalmente monetarizada —todas las necesidades, hasta el agua para el consumo, se tienen que comprar (muchas veces de otras zonas)—, y la agricultura de autoconsumo es insignificante.

La localidad tiene las características típicas de muchas zonas cafetaleras en el país. Otros argumentos para investigar la zona fueron la relativamente alta productividad y la estructura productiva de pocas grandes fincas privadas más o menos homogéneas y muchos microproductores, el acceso irrestricto a la información de uno de los más importantes productores en la zona que aplica una tecnología intensiva de mano de obra y de alta rentabilidad, y la cercanía a la capital pero con una clara delimitación económica y geográfica. Los datos de esta finca 'modelo' nos permiten obtener criterios más objetivos sobre las condiciones de producción en la zona. La población de San Juan es más o menos estable (el 60% vive desde 20 años o más en la zona), y no había grandes grupos de desplazados. El Volcán, además, fue una de las zonas de conflicto en la guerra de los años ochenta.

Por la situación geográfica del cantón, éste tenía una enorme importancia política y militar, tanto para el gobierno como para la guerrilla, ya que la zona fue utilizada por ambos ejércitos como corredor y zona de tránsito de tropas. Esa importancia, para ambas partes del conflicto, determinó que la zona tuviera desde hace varios años atención muy especial de parte del gobierno y que fuera controlada por dos unidades militares importantes, la Brigada de Artillería de San Juan Opico y la Brigada de Caballería de Ciudad Arce. Las Fuerzas Armadas mantenían un estricto control sobre la zona con tropas constantemente vigilando todos los accesos, por lo que el trabajo político y sindical enfrentaba una serie de dificultades y limitaciones. Prácticamente el ejército controlaba la entrada y salida de personas al Volcán San Salvador, y con más cuidado cuando ellas no eran residentes del lugar.

En 1991 la zona había sido relativamente desmilitarizada, mas no así sus contornos, por esa razón, cuando el ejército detectaba movilizaciones guerrilleras montaba amplios operativos que casi siempre respondía la guerrilla con el minado de cafetales. A esta fecha la comunidad de San Juan Los Planes carecía de organizaciones propias, en ella no habían cobrado expresiones orgánicas de ningún tipo, y las únicas manifestaciones eran aquellas creadas por organizaciones no gubernamentales y religiosas protestantes y que se formulaban alrededor de

actividades y programas comunales y de servicio. La población por regla general es apática; aparenta muy poco interés en participar en actividades reivindicativas y las perspectivas de una oportunidad de mejorar sus condiciones laborales, no son suficiente incentivo. En algunas ocasiones, en época de cosecha, en fincas de la zona se paró la recolección por parte de organizaciones campesinas nacionales como ANTA, ANC y otras. No obstante, esas actividades fueron organizadas con personas traídas de fuera de la zona, por lo que pasada la presión externa, la población se sometía con suma facilidad y volvía a su estado anterior. El cantón carece de líderes propios. Quizás la zona de San Juan Los Planes sea una de las más típicas cafetaleras, en donde la conducta subordinada de la población es una característica del respeto al 'patrón cafetalero', a quien se le debe agradecer el trabajo que brinda.

Tradicionalmente la población manifiesta desinterés por el trabajo social, el cual casi siempre se niegan a realizar, justificándolo en la falta de tiempo por el cansancio del trabajo. Sin embargo puede ser una forma de ocultar su temor por represalias, ya que ahí todas las personas se conocen entre sí y todas saben quienes tienen o han tenido complicaciones políticas, lo cual genera una situación difícil de sobrellevar para quien tenga algún interés en organizaciones reivindicativas o políticas. No obstante, a partir de 1987 se producen algunos cambios impulsados por el trabajo de las mencionadas organizaciones de asistencia, los que han permitido que en la actualidad funcionan siete comités pro mejoramiento del cantón, que incluyen programas sanitarios, de limpieza, de mejoramiento, de formación, y otros.

2. La base productiva

En una investigación anterior sobre la producción nacional de café pudimos identificar diferentes tipos de cultivadores, variando según la escala y el carácter de la producción, desde los microproductores que producen menos de 25 quintales de café oro por año (un 60% del número total de productores, con poco más del 1% de la cosecha nacional), hasta los grandes productores de más de 1.000 quintales (un 2% de los productores, con el 50% de la cosecha) (ver capítulo VI).

Ocho fincas grandes forman la columna vertebral de la estructura productiva de San Juan Los Planes. Las extensiones sembradas de café de estas fincas privadas varían entre 62 y 265 manzanas, con una producción total mayor de 42.000 quintales de café oro en la cosecha 1990/91. Los rendimientos son elevados (en promedio, 27,4 qq/mz.), variando de 26 a 40 qq/mz. Por otra parte, se encuentran 112 microproductores que disponen de parcelitas sembradas con café de 1,25 mz. en promedio, con un rendimiento promedio de 12 qq oro/año, variando de 8 a 17,3 qq/mz. En una de las últimas cosechas ellos tuvieron una producción total de 1.680 qq de café oro. La extensión de las parcelas

de los microproductores varía de 2.000 m^2 a cinco manzanas, y son trabajadas exclusivamente con mano de obra familiar y sin asalariados. Su producción y comercialización funcionan al margen de la actividad cafetalera registrada y ellos no reciben créditos de avío, asistencia técnica ni otra supervisión, lo que incide en la deficiente calidad del cafetal y los bajos rendimientos (tratándose de café de estricta altura, la productividad de 12 qq/mz. es todavía mayor que la de microproductores de zonas de bajío o media altura).

Cuadro No. 8.1

San Juan Los Planes: productores de café

	Extensión (mz)	Producción (qq)	Rendimiento (qq/mz)
Finca A	78	3,042	39
Finca B (modelo)	264.8	8,620	32.5
Finca C	245	7,105	29
Finca D	180	5,760	32
Finca E	119	3,689	31
Finca F	62	1,612	26
Finca G	205	8,200	40.2
Finca H	147	4,410	30
Sub-total Grandes productores	1301 + 250 *	42,438	27.4
Microproductores (112)	140	1,680	12
Total café	1,691	44,118	26.1

*Incluidas 250 mz. en propiedad no especificada de las fincas.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1991.

Otras actividades productivas en la zona abarcan la siembra de hortalizas y frutas para la venta y la cría de aves domésticas, como pollos y gallinas. Aproximadamente la cuarta parte de las familias se dedica a estas actividades complementarias, sembrando en sus huertas de algunos metros cuadrados hortalizas, como güisquil, perejil, espinaca; frutas como aguacates, duraznos, limones, en tanto que un 10% de las familias también cultiva flores para vender. Las ventas se realizan mayormente en el mismo San Juan Los Planes, y en menor medida en los mercados de San Salvador y Santa Tecla. La producción y venta de carbón se realizan también a pequeña escala, ya que la mayoría de la población recoge leña (sin costo) de las fincas para su combustible. No

fue posible calcular los ingresos de estas ventas menores, que son probablemente insignificantes en relación a las necesidades de las familias o los ingresos por concepto de la caficultura.

La principal fuente de ingreso son sin lugar a duda las actividades relacionadas con el cultivo del café. En el caso de los microproductores casi no se realizan labores de cultura, apenas usan insumos, no reciben créditos de avío y de su producción destinan aproximadamente un quintal de café oro para el autoconsumo de la familia (véase el capítulo VI). El resto de la producción (total: 1.568 qq oro) estaría disponible para la venta, para la cual en la cosecha 1990/91 recibieron un precio de 300 colones por qq oro. En total percibieron ¢470.400, o sea un ingreso de ¢4.200 por productor. El precio que recibieron los microproductores fue inferior a los precios pagados a otros. La razón es que en muchos casos los microproductores venden a intermediarios (representantes de beneficiadores, dueños de tiendas, etc.) quienes les han proporcionado créditos de consumo o adelantos con la futura cosecha como seguridad, en dinero o especie (granos básicos), fijando el precio definitivo al momento de entrega de la cosecha el mismo prestamista. La última columna del Cuadro 8.2 proporciona una idea sobre la distribución del ingreso generado por estos productores. La participación de los intermediarios/exportadores es, en el caso de los microproductores, un 70% más alta que en el caso de los otros productores.

Por su predominio en la economía de la zona y en la generación de empleo e ingreso, es necesario examinar la estructura de costos y la rentabilidad de las ocho fincas cafetaleras. La evolución de los precios internacionales de esta mercancía determina gran parte de las posibilidades de reproducción del sector y la distribución del excedente generado entre los participantes en la cadena productiva y comercial, empero la política económica influye también en ella. Especialmente las políticas cambiaria e impositiva, jugaron un papel importante en neutralizar la fuerte caída del precio mundial del café como consecuencia de la desintegración del Acuerdo Internacional del Café en 1989.

En el Cuadro 8.2 presentamos los datos de tres categorías de productores: la finca modelo B (de la cual disponemos de información precisa y detallada), el resto de las fincas (7 en conjunto), y a modo de comparación la columna del grupo de los microproductores. De la finca modelo se ha podido presentar los datos antes y después de la gran caída del precio internacional. Esta información nos parece interesante porque el productor con toda seguridad no había cambiado sus prácticas de cultivo a pesar de la caída del precio mundial. Nos proporciona la visión de los efectos de una práctica constante, que se podría considerar como indicativa para el cultivo del café de estricta altura en la zona, para fincas grandes de alto rendimiento.

De los costos del cultivo, aproximadamente el 60% fueron costos de mano de obra relacionada con las actividades productivas, dos terceras partes costos de temporeros de la cosecha o corte y la otra tercera parte

Cuadro No. 8.2

San Juan Los Planes:
rentabilidad y distribución del excedente del café

Cosecha	1987/88		1990/91		1990/91		1990/91	
	Finca B		Finca B		Siete fincas		Microproductores	
Costos (¢/mz.):								
Mano de obra	5 192.71	23.9%	5 971.62	35.5%	4 618.06	27.4%	3 360	
Insumos	345.61		552.98		1 503.56		-	
Administración	893.70		1 027.76		822.21		-	
Financieros	1 317.55		1 255.45		1 014.00		-	
Costo global	7 749.57		8 807.81		7 957.83		3 360	
Utilidad (¢/mz.)	4 270.99		3 439.46		1 933.52		-	
Venta (¢/mz.)	12 020.56		12 247.27		9 891.35		3 360	
Rendimiento (qq oro/ mz. *	: 34.16		: 32.55		: 26.29		: 11.20	
Costo por qq oro	¢ 226.86		¢ 270.59		¢ 302.69		¢ 300	
Utilidad por qq oro	¢ 125.03	19.6%	¢ 105.67	16.5%	¢ 73.55	11.5%	-	
Precio productor (¢/qq)	¢ 351.89	55.2%	¢ 376.24	58.8%	¢ 376.24	58.8%	¢ 300	53.6%

Beneficiado:								
Canon transformación Merma (10.5%)	¢ 75 ¢ 40.41	} 18.1%	¢ 75 ¢ 50.51	} 19.6%	¢ 75 ¢ 50.51	} 19.6%	¢ 75 ¢ 44.62	} 21.4%
INCAFE (incl. ingreso exp.)	12.56	2.0%	-		-		-	
Exportador/ intermediario	-		¢ 54.25	8.5%	¢ 54.25	8.5%	¢ 80.38	14.3%
Precio neto exportación (¢)	¢ 479.86		¢ 556		¢ 556		¢ 500	
Tipo de cambio	US$1: 5		US$1: 8		US$1: 8		US$1: 8	
Impuesto exportación	US$ 31.49	24.7%	US$10.50	13.1%	US$ 10.50	13.1%	US$ 7.50	11.7%
Precio exportación FOB	US$ 127.46	100	US$ 80	100	US$ 80	100	US$ 70	100

* Rendimiento de los microproductores corregido por el autoconsumo promedio de un qq oro por parcela.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1987/88, 1991.

costos de labores de cultura y mantenimiento. Los otros rubros abarcaron los insumos, equipos y herramientas (casi la cuarta parte de los costos); los gastos administrativos, que comprenden los costos indirectos y generales (una octava parte de los costos); y los costos financieros, que fueron básicamente el pago de intereses del crédito de avío (13%) [4]. Para la finca B, los costos por manzana del año agrícola 1987/88 aumentaron para 1990/91 en un 13,7% debido a incrementos en los salarios y en los precios de los insumos importados por la devaluación del colón.

El precio en colones al productor subió a pesar del fuerte descenso en el precio de exportación FOB, gracias a la devaluación del 60%, la reducción en el impuesto a la exportación de café y la eliminación del intermediario estatal INCAFE. Esto hizo que la reducción en la utilidad en colones por quintal de café oro de esta finca decreciera solamente en un 16%, no obstante el aumento en los costos por quintal del 19%. Obviamente estamos hablando en términos de colones nominales. La utilidad por quintal de la cosecha 1987/88 fue de US dólares 25,11, la cual bajó para 1990/91 casi a la mitad, a US dólares 13,21.

Para el conjunto de las otras siete fincas grandes no disponemos de información tan exacta y confiable. En la columna respectiva, se ha aproximado la estructura de costos de la cosecha más reciente para esta categoría de productores. Estos aplican una práctica muy común en el país para reducir los costos de producción en defensa de sus utilidades, disminuyendo la intensidad de labores como la poda y el manejo de la sombra, el control de malezas, e inclusive prescindiendo totalmente de otras actividades como la resiembra de cafetos. En épocas de bajos precios de exportación, o de problemas como consecuencia de la situación de guerra o de inestabilidades institucionales en el país (la reforma y la contrarreforma agrarias), los productores reducen en primer lugar la contratación de fuerza de trabajo para labores de cultivo y mantenimiento del cafetal, y posteriormente disminuyen también las fertilizaciones y el control de plagas (véase el capítulo V) [5]. Esta práctica 'de defensa artificial de la rentabilidad' (FUSADES: 6), tiene consecuencias serias inmediatas para la generación de empleo y de ingresos en la zona de influencia (véase la sección siguiente), y más a mediano plazo para la futura capacidad productiva de las fincas. Otras diferencias con la finca modelo son el uso tradicionalmente más intensivo de insumos agrícolas (importados), básicamente en el control químico de malezas y la fertilización, y los gastos más bajos de administración como resultado de diferencias en los sueldos y algunas previsiones sociales.

Pese a la reducción del 10% en los costos por manzana de los siete productores en comparación con la finca B, hubo un aumento en los

4 Para la finca modelo los costos financieros en realidad forman parte de las utilidades porque este productor no utiliza créditos de avío, sino que produce con fondos propios. El rubro ha sido introducido para fines comparativos.

5 FUSADES, setiembre 1989: 6; World Bank 1990: 92-120.

costos de producción por quintal de café oro del 12%, como consecuencia de la disminución en la productividad de la tierra, atribuible a la práctica de reducción de costos. Las utilidades por quintal fueron de un 30% por debajo de la finca B. En US dólares el grupo de las siete fincas arrojó una ganancia de solamente $9,19 por quintal, en comparación con $13,21 de la otra. Sin embargo, el cultivo de café siguió siendo rentable para ambas categorías de productores grandes, con ganancias de respectivamente 39 y 24 centavos por cada colón invertido en esta actividad. Son tasas de utilidad superiores a la tasa de inflación del 20% que sufría el país. Obviamente no hemos considerado en esta comparación la reducción en los futuros rendimientos de las siete fincas, producto de su actual política 'artificial' de reducción de costos.

La fuerte caída del precio mundial y la nueva política cafetalera del actual gobierno, tuvieron efectos también en la distribución del excedente generado. La participación de los exportadores e intermediarios había aumentado en comparación con la que tenía INCAFE, cuyo porcentaje en el ingreso del café había bajado casi continuamente en la década de los ochenta. Se había acrecentado igualmente la cuota del productor (aunque en menor grado). Todo esto ocurrió a costa de la tasa impositiva. Por otro lado, había bajado el peso de las utilidades de los cafetaleros debido al incremento de los costos, entre ellos los de la mano de obra e insumos. Parece paradójico, pero el mayor uso de fuerza de trabajo podría haber disminuido la caída de la tasa de utilidades en razón del aumento en el rendimiento de la tierra y la substitución del uso de insumos químicos.

3. Generación de empleo y desempleo en la zona

En el Cuadro 8.3 se especifica la necesidad de mano de obra por manzana según los diferentes tipos de actividades culturales, administrativas y del corte del café. Nuevamente se distingue el caso de la finca modelo de las otras siete que no realizaron nuevas siembras o resiembras, agobio, ahoyado, arreglo de calles y cercos, y que efectuaron menos poda de sombra, control de maleza, deshije, fertilización y control de plagas. Globalmente la finca con todas las actividades requiere 219,68 días-hombre por manzana, mientras que las otras únicamente 167,22. En el primer caso son la poda de los cafetos, el deshije y el control de malezas, las actividades que más fuerza de trabajo necesitan: en conjunto, casi el 60% de los días-hombre de las labores culturales. En el segundo caso sigue con la misma intensidad la poda de los cafetos, disminuyéndose a la mitad los dos otros rubros. Sin embargo, conjuntamente aumentaron su peso hasta casi las tres cuartas parte del total de la mano de obra cultural requerida debido a la reducción y eliminación de otras categorías de actividades.

Con base en los parámetros del Cuadro 8.3 se puede hacer un cálculo aproximado de la creación de empleo por las fincas en San Juan Los Planes durante el año agrícola 1990/91. En el Cuadro 8.4 se diferencia la fuerza de trabajo para labores de cultivo, administrativas y de la cosecha, entre la finca modelo y las demás. Partiendo del supuesto comúnmente usado en El Salvador de 200 días hábiles por hombre-año (FUSADES: 6), se llega al total de 1.366,25 empleos tiempo completo, de los cuales la tercera parte se dedica a trabajos culturales, el 2% a la oficina, y el resto son temporeros involucrados en la cosecha. Si esta demanda total se confronta con la oferta total o la PEA de San Juan Los Planes de 2.196 personas, se llega a un número de desempleados de 829,75 personas, o sea, una tasa bruta de desempleo del 38% de la PEA [6].

Cuadro No. 8.3

Generación de empleo por actividad de cultivo (días-hombre por manzana)

Actividad	Finca B	Siete fincas *
1. Poda cafeto	18.60	18.60
2. Sombra	9.00	5.40
3. Plagas, etc.	8.02	4.01
4. Deshije	17.37	8.69
5. Resiembra	9.89	-
6. Control maleza **	21.80	9.32
7. Fertilización	7.01	4.21
8. Caminos, cercos	7.79	-
Sub-total	99.48	50.23
9. Cosecha	114.20	114.20
10.Administración	6.00	2.79
Total	219.68	167.22

* Promedio de las fincas A, C-H, tomando en cuenta la práctica de reducir los costos de la mano de obra en los trabajos de cultura.
** Finca B: incluye ahoyado, etc. (3.17 días-hombre por manzana).

Fuente: Trabajo de campo IVO 1987/88,1991.

No obstante, la situación es más problemática si se toma en cuenta el carácter estacional de muchas actividades y la política de empleo

6 Según un estudio de 1987, cada familia en San Juan tiene en promedio 1,83 personas económicamente activas. El número de familias es 1.200.

comúnmente aplicada en la zona. Todos los finqueros, sin excepción, tienen la costumbre de reducir al mínimo el número de empleos permanentes. El objetivo es evitar que los trabajadores adquieran el derecho de estabilidad en el empleo, derecho a antigüedades y a otras prestaciones señaladas por el Código de Trabajo. Las ocho fincas contrataron conjuntamente a 69 trabajadores permanentes, distinguiendo a los administrativos, que comprenden administradores de campo, contadores, bodegueros y oficinistas (en promedio, 3,25 en cada finca), de los trabajadores agrícolas, los que comprenden caporales y colonos (5,38 por finca).

Estos son los trabajadores permanentes estrictamente necesarios e indispensables, y que viven en las mismas fincas. Los otros trabajadores de cultura y del corte, aproximadamente 1.300 equivalencias de empleo completo, son trabajadores temporales a quienes se les contrata para laborar una catorcena, y ya no se les contrata para la siguiente. Por lo tanto, vencidos los 14 días de trabajo el trabajador tiene que recurrir a otra finca. Los administradores revisan sus planillas y registros para evitar contrataciones continuas. El trabajador, por su parte, que no tiene la seguridad de obtener un trabajo, ha adoptado el hábito de inscribirse simultáneamente en varias fincas, decidiendo a última hora a donde ir. Este fenómeno provoca la falta de mano de obra en forma ocasional, en combinación con un ambiente general de desempleo y falta de puestos de trabajo. Los administradores de las fincas son los que deciden a quién dar empleo y a quién no. Los trabajadores agrícolas de la zona, en su inmensa mayoría, son trabajadores temporales que deambulan constantemente por las fincas de café en la búsqueda de empleo e ingreso. En el Cuadro 8.4 hemos estimado el requerimiento mensual de mano de obra de las ocho fincas de café en la región y lo hemos confrontado con la oferta de fuerza de trabajo de San Juan Los Planes. En el cálculo se ha tomado en cuenta los momentos de efectuar las diferentes labores agrícolas y se supone una distribución igualitaria en los meses correspondientes [7]. Asimismo, se ha supuesto una oferta de fuerza de trabajo igualitaria por mes.

La estacionalidad de las actividades agrícolas da el carácter errático a las tasas de desempleo mensuales, variando de niveles máximos del 90% en los meses de julio y agosto hasta tasas negativas en los tres meses de cosecha (de noviembre a enero). Fuera de estos meses, y los de febrero y octubre, el desempleo no baja del 40% de la PEA disponible. El porcentaje anual del 34,4%, evidentemente no refleja toda la seriedad del problema [8]. Las tasas negativas significan un exceso de demanda

7 Entre las fincas individuales podría haber grandes diferencias, empero, en conjunto la distribución podría ser más pareja.

8 La diferencia con la tasa bruta de desempleo mencionada antes es consecuencia de una corrección aplicada a la PEA para el cálculo de la oferta de mano de obra.

Cuadro No. 8.4

Demanda de la fuerza de trabajo de ocho fincas de café y desempleo mensual en San Juan Los Planes (en días/hombre y porcentajes)

Actividad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1. Poda cafeto		9,616	9,616	9,617									28,849
2. Sombra					2,332	2,332	2,332	2,333					9,329
3. Plagas, etc.	606	607	606	607	606	607	607	607	607	607	607	607	7,281
4. Deshije					7,889	7,888							15,777
5. Resiembra					1,309	1,310							2,619
6. Malezas					8,461	8,460							16,921
7. Fertilización									4,055	4,056			8,111
8. Caminos, cercos									1,032	1,031			2,063
9. Administración	432	432	431	431	431	431	431	431	431	432	432	432	5,177
10. Corte	44,281	22,140								22,141	44,281	44,281	177,124
Total demanda	45,319	32,795	10,653	10,655	21,028	21,028	3,370	3,371	6,125	28,267	45,320	45,320	273,251
Total oferta *	34,733	34,733	34,733	34,733	34,732	34,733	34,733	34,733	34,733	34,733	34,733	34,733	416,796
Desempleo	-10,586	1,938	24,080	24,078	13,705	13,705	31,363	31,362	28,608	6,466	-10,587	-10,587	143,545
Tasa desempleo (% PEA)	-30.5	5.6	69,3	69.3	39,5	39,5	90,3	90,3	82,4	18.6	-30,5	-30,5	34.4

* Estimado con base en la PEA de San Juan Los Planes, restando los 112 micro productores de café. Con esto se ha sobrestimado el nivel de actividades productivas de esta categoría, pero por otra parte no hemos considerado a miembros de la PEA involucrados en actividades económicas como el comercio (11 dueños de tienda), producción de carbón y venta de hortalizas, frutas, flores, aves, etc.

Fuente: Trabajo de campo IVO 1991, y Cuadro 3.

de un 30% de la PEA en los meses de noviembre hasta enero. Esta sobredemanda podría implicar la prolongación del día de trabajo de los cortadores, la contratación de pobladores fuera de la PEA (niños y ancianos) para la cosecha, y lo que en muchos casos ocurre, la contratación de cortadores procedentes de otras zonas, quienes están compitiendo con los lugareños en el mercado de trabajo local. Esto significaría que en las épocas de cosecha se presentan importantes escapes de trabajo e ingreso.

¿Qué pasaría si las fincas aplicaran todas las labores de cultivo necesarias para mantener los altos niveles de rendimiento de la tierra? Hicimos el ensayo aplicando los criterios de trabajo de la finca B, suponiendo que son los más aptos para la zona. Del Cuadro 8.2 ya se conocen los efectos en términos de aumentos en la rentabilidad y utilidades de las fincas. Los efectos en cuanto a la generación de empleo en la zona, también son interesantes. Anualmente se reduciría el desempleo promedio del 34,4% al 18,2%. Sin embargo, los resultados mensuales son más llamativos. Los periodos de (alto) desempleo se reducen en cuatro meses, dejando prácticamente sólo cinco meses críticos con altos niveles de desempleo, aunque más bajos que en la situación actual (véase el Cuadro 8.4): marzo-abril con un 67%, y julio-agosto fluctuando entre un 85% y un 62%. Los meses de exceso de demanda de mano de obra se ampliarían con mayo-junio, mientras que febrero y octubre mostrarían situaciones de equilibrio entre la demanda y la oferta de fuerza de trabajo. De modo que tanto económica como socialmente sería necesario restablecer todas las prácticas recomendadas para el cultivo del café, por más esto no solucione todos los problemas del empleo en la zona.

4. Ingreso y consumo

La información sobre los costos de producción y los requerimientos mensuales de mano de obra de las ocho fincas nos permiten estimar los ingresos laborales que se generan en la zona, ya que los finqueros prefieren contratar su personal entre los pobladores de sus regiones de influencia, la que en la última década se ha convertido en una práctica generalizada de los cafetaleros en El Salvador (véase el Capítulo VII). Entre los contratados se distinguen un número mínimo de trabajadores permanentes y un número flexible de temporales, tanto para las labores de cultivo como para las de corte del café. Los permanentes forman el personal estable que se necesita, y son principalmente trabajadores administrativos, caporales y de mantenimiento, quienes reciben sus sueldos fijos por mes y algunos de ellos viven en el terreno de la finca. En el Cuadro 8.5 hemos podido diferenciar los ingresos de los administrativos del total de los ingresos de los trabajadores agrícolas (incluyendo los caporales, cuyos salarios normalmente se encuentran un 25%

por encima del nivel de los jornaleros). Por la existencia de exceso de mano de obra durante la mayor parte del año, se puede suponer que en este periodo el reclutamiento se efectúa exclusivamente entre la gente de la localidad. Dado las buenas relaciones que se necesita tener con los administradores de las fincas para lograr la contratación, y las habilidades especiales en las labores de cultura y corte del café desarrolladas históricamente por los vecinos del lugar, es razonable pensar que los cafetaleros mantienen esta preferencia a pesar de la competencia de trabajadores de otras zonas. Solamente en los meses de cosecha de noviembre, diciembre y enero se tiene que contratar a foráneos cuando existe el exceso de demanda, que implica a su vez el pleno empleo de la PEA de San Juan Los Planes.

Un supuesto más heroico es el de la distribución equitativa del empleo entre los pobladores de la zona en los meses de desempleo. En este sentido, el ingreso mensual presentado en el Cuadro 8.5 debe ser interpretado como el de una familia promedio con 1,83 miembros en la categoría económicamente activa con un periodo de empleo promedio. Las cifras mensuales son reveladoras. Si partiendo del promedio anual las familias de los jornaleros recibían un ingreso mensual de 520 colones (65 dólares), éste fluctuaba entre el 75% por encima del promedio en los tres meses de mayor cosecha y el 85% por debajo de este monto en los meses de menor actividad cafetalera, julio y agosto. Cabe señalar que la distribución pareja de días de cosecha desde la mitad de octubre hasta medianos de febrero en realidad es algo optimista para la gente de San Juan Los Planes, por cuanto el corte podría ser más concentrado en el tiempo y de esta manera causar un escape de empleo e ingreso mayor hacia otras zonas. Como ejemplo podemos mencionar la finca B, que por razones de la naturaleza (maduración de la uva) en 1987/88 concentró sus cortes en tres periodos no continuos, sumando 40 días. Otros cafetaleros trataron de concentrar la cosecha también, para evitar el robo y minimizar la presencia de temporeros en sus áreas, debido a la situación insegura de la guerra interna. En algunos casos aceptaron inclusive una mayor proporción de uvas verdes en la cosecha y la respectiva reducción de la transformación y calidad del café oro.

En los dos últimos rubros del Cuadro 8.5 hemos calculado el grado de satisfacción de la necesidad alimentaria de la familia del jornalero promedio. Hemos usado dos canastas alimentarias comúnmente consumidas en la zona con los precios de venta que tenían en el lugar.

Canasta A: Alimentación de granos básicos

Una familia de dos adultos y cuatro niños consume por día:
—3 libras de maíz ..... ¢1/lb
—1 libra de frijol ..... ¢3,75/lb
—1 libra de arroz ..... ¢2,75/lb

Cuadro No. 8.5

Generación del ingreso laboral por mes de ocho fincas en San Juan Los Planes

Mes	Monto global 1)		Ingreso por familia 4)	Superávit o déficit (-) alimentario 5)	
	Administración 2)	Jornaleros 3)		A	B
Enero	28.8	962.5	906.29	218%	43%
Febrero	28.8	908.0	855.08	200%	35%
Marzo	28.8	286.8	270.07	-5%	-57%
Abril	28.8	286.9	270.07	-5%	-57%
Mayo	28.8	578.0	543.77	91%	-14%
Junio	28.8	578.0	543.77	91%	-14%
Julio	28.8	82.5	77.67	-73%	-88%
Agosto	28.8	82.5	77.67	-73%	-88%
Setiembre	28.8	159.8	150.44	-47%	-76%
Octubre	28.8	781.0	735.45	158%	16%
Noviembre	28.8	962.5	906.29	218%	43%
Diciembre	28.8	962.5	906.29	218%	43%
Total	345.6	6 631.0	520.24	83%	-18%

1) En miles de colones.
2) Personal permanente.
3) Incluye los caporales de campo y de la cosecha. Solamente los montos pagados a pobladores de San Juan. Se supone que en los meses de noviembre, diciembre y enero el exceso de demanda de mano de obra se cubre mediante la contratación de jornaleros de otras zonas. (Monto total de flujo de salarios a otras zonas estimado en ¢ 892,286).
4) Promedio en colones de ingresos de jornaleros y su familia. Se supone la presencia de, en promedio, 1.83 miembros económicamente activos por familia, y la distribución pareja del empleo y el desempleo en la zona.
5) Para la compra de diferentes canastas de alimentación básica:
A: Granos básicos (maíz (tortillas), frijol, arroz): ¢285 mensual por familia.
B: Consumo básico, incluye también queso, azúcar, sal manteca, cebolla, jabón, gastos de transporte mínimo, agua, etc. (total ¢ 635 por mes).
Los porcentajes son con respecto al costo de la canasta correspondiente.

Es realmente una dieta mínima, que no contiene los nutrientes necesarios; su valor mínimo en el mercado local era ¢285 por mes.

Canasta B: Consumo básico

Considera las necesidades básicas semanales de una familia:

—Los granos básicos del paquete A, más
—Una libra de queso ..... ¢13
—Una libra de azúcar ..... ¢1,3
—1/2 libra de manteca ..... ¢1,75
—Una libra de leche ..... ¢11
—accesorios de casa y cocina
(sal, cebolla, especies, jabón, etc.) ..... ¢11,50
—transporte (gastos mínimos) ..... ¢10
—compra de agua (la necesidad mínima para el uso familiar se estima en ¢35 por semana, cinco cántaros por día, precio un colón por cántaro)

El valor mínimo de la canasta B era ¢635 por mes. Los déficit alimentarios de las familias jornaleras en San Juan Los Planes son preocupantes. Durante cinco meses existen déficit con respecto al paquete mínimo de granos básicos; los meses de Julio y agosto son prácticamente de hambruna, pues el ingreso familiar cubre apenas en uno de cada cuatro días las necesidades de la dieta mínima de arroz, maíz (tortillas) y frijoles. Las necesidades del consumo básico están cubiertas únicamente en los cuatro meses de pleno empleo, durante la cosecha de octubre a febrero.

Otras categorías ocupacionales en San Juan Los Planes consisten en los administrativos de las fincas cafetaleras, los caporales, los microproductores y los dueños de tiendas, de los cuales no disponemos de información suficientemente confiable en cuanto a sus ingresos.

Los administrativos, quienes recibían un ingreso mensual permanente promedio de ¢1.112 ($139), estaban en una situación relativamente favorable y podían cubrir ampliamente sus necesidades de consumo básico (canasta B). Todavía sin considerar la posibilidad de ingresos de otros miembros de la familia, esta canasta podría ampliarse con la alimentación complementaria, que en San Juan Los Planes mayormente consiste de las siguientes cantidades por semana, a saber:

—12 huevos ..... ¢0,60 por unidad
—2 libras de carne de res ..... ¢14 por libra
—Un pollo ..... ¢21 por unidad
—Accesorios adicionales de cocina y casa ..... ¢15 por semana
—Media botella de crema ..... ¢15 por botella

Los costos totales de la canasta B más esta alimentación complementaria suman ¢949 por mes, que podían ser gastados por los admi-

nistrativos. Un monto de ¢163 por mes quedaba disponible para los gastos de vestimenta, vivienda y otros. Los caporales recibían salarios mensuales superiores en un 25% a los salarios de los jornaleros. Considerando más de un trabajador en la familia se llegaría a un ingreso mensual de aproximadamente ¢1.000 ($125), el cual cubriría el paquete B y la alimentación complementaria.

Como hemos considerado en una sección anterior de este capítulo, los 112 microproductores recibían un ingreso proveniente de la venta de café de ¢4.200 por año, pagado en adelantos por los compradores del grano o sus intermediarios, lo que significa que podrían contar con un ingreso básico proveniente de la venta de café de ¢350 por mes ($43,75). Por lo demás, su situación, de manera general, era bastante parecida a la de los trabajadores agrícolas temporales. Ofrecían en igualdad de condiciones su fuerza de trabajo 'excedente' y la de sus familiares a las fincas grandes de la zona. De todas formas, con el ingreso 'básico' siempre lograrían satisfacer las necesidades de granos básicos de ¢285 por mes. El ingreso familiar adicional fluctuaría durante el año, de manera parecida al patrón de ingreso de los jornaleros.

En el Cuadro 8.6 se hace la comparación de los resultados de nuestra investigación con la canasta alimentaria que una familia rural normalmente necesita, y la canasta obtenida mediante una encuesta de cortadores de café a nivel nacional en otra investigación realizada en los meses de cosecha de 1987.

En la comparación hemos excluido algunos rubros menores como hortalizas y frutas, suponiendo que son cubiertos en alguna medida por el mínimo de autoconsumo en la zona. La canasta B más la alimentación complementaria de San Juan Los Planes, se asemeja a las otras dos canastas. El paquete total de San Juan, que apenas es alcanzable en tres meses de la cosecha por la mayoría de los pobladores, tiene todavía déficit importantes con respecto a la norma en tortillas (44%), azúcar (83%), aceite y grasas (50%), leche (87%), huevos (92%), y la prácticamente ausencia de consumo de panes y gaseosas. El único producto que muestra un superávit frente a la norma es la carne de res. Las cantidades de la canasta de los meses de corte de nuestra zona, se acercan más a las encontradas por la encuesta del estudio de 1987. Los productos de San Juan que siguen deficitarios en esta comparación son las tortillas, el azúcar, y lógicamente los panes (probablemente sobrestimados en la encuesta de 1987) y las gaseosas. El pollo se consume en nuestra zona y estuvo ausente en la otra encuesta. Fuera de la cosecha, la mayoría de las familias sufren los déficit con respecto a la canasta A, que ya de por sí es un paquete de alimentación bastante incompleto.

Hasta ahora hemos concentrado el análisis alrededor de las necesidades y la problemática alimenticias de la población (nuestro trabajo de campo se efectuó en los periodos deficitarios). Sin embargo, es muy probable que en los meses de cierto superávit, sobre todo durante la cosecha, se sustituya la necesidad de una mejor dieta por la compra o

Cuadro No. 8.6

Canasta de alimentación básica [1])

Alimento	Unidad	Canasta			
		Normativa [2])	Cortadores [3])	San Juan	
Tortilla (maíz)	Libras	38	34.50	21	:|
Frijoles	"	6.73	6.22	7	:| Canasta
Arroz	"	7.76	6.30	7	:| A)
Azúcar	"	5.91	5.09	1*	|
Aceite y grasas	"	3.26	1.76	0.5*+1	| Canasta
Carne	"	0.87	1.54	2	| B)
Leche	Litro	7.50	0.90	1*	| más
Huevos	Unidad	26.40	22.26	12	| alimentación
Queso	Libras	1.20	0.73	1*	| complemen-
Pan	Unidad	30	111	-	| taria
Pollo	"	1	-	1	
Gaseosa	"	6	1.60	-	

1) Para una familia rural promedio de 6 personas durante una semana.
2) Excluyendo los rubros hortalizas y frutas, café y macarrones (veáse texto).
3) Datos nacionales de encuestas realizadas en noviembre-diciembre 1987.
* Adición para la canasta B, que incluye también la compra de productos no mencionados en el cuadro como sal, agua (35 cántaros), accesorios de cocina.

Fuentes: Brizuela de Alemán 1980.;G. A. Pérez et. al 1988; Trabajo de campo IVO 1991 .

el pago de otros bienes básicos. En el referido estudio sobre los cortadores a nivel nacional se estima que en la temporada de corte el 69% de los gastos se destina a la alimentación, el 14% al vestido y calzado, el 5% a vivienda (alquiler, combustible, electricidad y agua) y el 12% restante a gastos diversos (salud, transporte, educación, pago de letras, etc.) (Pérez et. al: 63).

Si aplicamos esta estructura al ingreso mensual promedio de los jornaleros y sus familias de noviembre a enero (época de cosecha ¢906), se llega al siguiente patrón de gastos en nuestra zona:

Alimentación	¢625
Vestido y calzado	¢125
Vivienda	¢47
Otros rubros	¢109

Esto implicaría que los jornaleros agrícolas, cuando pueden, intentan alcanzar la canasta alimentaria B, para luego cubrir las otras necesidades básicas. Los trabajadores permanentes de nuestra investigación demuestran un patrón de consumo parecido: adquieren la canasta B y un poco más en alimentación, y muchas veces después no llegan a comprar todo el paquete complementario, para destinar el resto de su ingreso mensual a la compra de otros bienes de consumo. El comportamiento de estos trabajadores permanentes podría fortalecer la hipótesis de la compra de otros bienes no alimentarios por los jornaleros en las épocas de mayor ingreso.

Lo que más difícil resultó investigar fue el mecanismo utilizado para cubrir necesidades alimentarias básicas en los periodos deficitarios. Parece que existe un mecanismo de crédito de consumo entre las once tiendas y los trabajadores de la zona. Las tiendas, pequeñas y mal surtidas, cumplen un papel importante en el aprovisionamiento de los artículos de la canasta básica. En el otorgamiento de los créditos están diferenciadas las cuotas de acuerdo a criterios selectivos de pago y empleo del trabajador, pero con la facilidad de que en casi todas las tiendas a la vez se les proporciona crédito para cubrir sus compras. Los precios son sobrecargados generalmente de un 30 al 35% por encima de lo normal. En la medida en que el trabajador no logre cancelar sus deudas con los ingresos de su catorcena, éstas se acumulan para ser pagadas en el periodo de recolección. Sin embargo, la existencia de saldos insolutos, aunque sea de varios años, no impide al trabajador obtener más créditos. En cinco de las once tiendas existen créditos acumulados otorgados a los vecinos del cantón que en todo el año sobrepasan los ¢50.000 en cada una de ellas, ello pese al reducido tamaño de sus capitales de funcionamiento que gira alrededor de los 5.000 a 6.000 colones. Posiblemente son las relaciones que existen entre los dueños de las tiendas y los compradores de café de la zona, las que proporcionan a aquéllos los recursos necesarios. Existe, por

ejemplo, una práctica establecida de que una vez terminada la recolección de café, cualquier vecino del cantón ingresa en las fincas para la pepena, la cual posteriormente es vendida a los dueños de las tiendas, y el monto es abonado a la cuenta del trabajador. Las tiendas revenden el producto a los compradores de café. Todo esto es un reflejo de la bien tejida y complicada red de interrelaciones entre los mercados de producto, de trabajo y de bienes de consumo en el ámbito rural.

5. Discusión de los resultados

La situación de la zona investigada nos parece indicativa para muchas regiones especializadas en el cultivo de café en el país. Los altos niveles de productividad y la calidad del café de estricta altura, permiten estudiar la capacidad de generación de empleo e ingreso bajo las mejores condiciones existentes en el sector, que representa a uno de los principales núcleos de acumulación de la economía agroexportadora. Obviamente, nuestros resultados todavía no son completos y contienen algunos sesgos, ya que el trabajo de campo fue realizado con pocos recursos y se limitó a periodos relativamente cortos en épocas típicas de reducidos niveles de empleo e ingreso dentro del ciclo agrícola del café. Por otra parte, no se puede descartar totalmente la posibilidad de remesas de ingresos provenientes de familiares o trabajadores migrantes en las ciudades cercanas a la zona, variable que no hemos podido incluir en la investigación. Por lo tanto, hemos completado los resultados con los de nuestras investigaciones anteriores y los de otros estudios e informes recientes [9].

Lo que destaca en la zona es el gran avance del proceso de diferenciación entre los mismos cultivadores de café hacia dos polos extremos de grandes y microproductores, lo cual ha definido su carácter de monocultura, el alto grado de separación de los medios de producción de los pobladores y su monetización. Esto los hace totalmente dependientes de la base productiva cafetalera y de compra de bienes de consumo de otras zonas. El tradicional sistema de dominación y la crisis socio-económica y política de los años ochenta, han aumentado esta dependencia.

Los efectos multiplicadores de la actividad productiva son muy reducidos en la misma zona. Del ingreso generado por la venta del café en los mercados mundiales, está quedando aproximadamente una cuarta parte, básicamente en forma de retribuciones al trabajo. Si bien es cierto que su participación nominalmente tiende a crecer debido a la caída de los precios de exportación y a la política económica aplicada

9 Veánse, por ejemplo, los resultados de los capítulos V y VI, y los resultados del trabajo de campo IVO 1987/88. También Pérez y otros, 1988; FUSADES, 1989; World Bank, 1990.

en el país, en términos reales el monto ha bajado. La tendencia decreciente se nota en las utilidades de los finqueros, agravada por la práctica común de ahorro de mano de obra en labores culturales. Por lo general no se invierten las utilidades en la misma localidad. Los ganadores son sobre todo los exportadores e intermediarios con creciente participación en el excedente generado, cuyos ingresos tampoco quedan en la zona. La participación por este concepto se ha multiplicado en comparación con la del instituto estatal INCAFE en los años ochenta. El peso del impuesto a la exportación ha disminuido fuertemente como parte de la política de apoyo del gobierno al sector. Empero, por la tradicional ausencia de eslabonamientos fiscales (Hirschman 1977: 72) (quizás marginalmente presentes por el trabajo en los caminos de acceso al cantón), esta reducción probablemente tampoco ha tenido mucho impacto en el poblado. En pocas palabras, las reacciones del gobierno y el sector privado ante el gran descenso del precio internacional del grano, no han garantizado la viabilidad económica del sector a pesar de las tasas de ganancia positivas.

El ciclo agrícola influye mucho en la generación de empleo e ingreso de la zona, y debe ser considerado en cualquier análisis sobre los eslabonamientos locales de consumo. Se confirma la conclusión de un estudio de otra realidad de que con la aplicación de la tecnología apropiada (y en nuestro caso también económicamente viable), se podría lograr aumentos significativos en los valores de dichos eslabones (Haggblade et. al 1989: 345-64). No obstante, siempre habría algunos meses al año de altos índices de desempleo, para los cuales se requieren otras soluciones. La estacionalidad de la demanda de fuerza de trabajo y del empleo no se limita a la recolección, sino que aparece igualmente en las labores de cultivo. La recolección, por otra parte, reduce la magnitud de los eslabones locales por el escape de la demanda y los ingresos hacia otras zonas.

Los ingresos recibidos por los pobladores de zonas monoproductoras de café, y por lo tanto la satisfacción de sus necesidades básicas que por sí sola ya es problemática, sufren fluctuaciones muy bruscas en el año. Urgen cambios radicales en las relaciones de trabajo existentes y en la política salarial de las fincas. Igualmente, se requieren medidas que estimulen la reinversión privada y/o estatal del excedente económico generado, para impulsar tanto la diversificación productiva como los trabajos de infraestructura en la región. El cultivo del café, aún con su alta rentabilidad, aparentemente no logra satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores directos durante la mayor parte del año y, por ende, pone en peligro la base reproductiva de la fuerza de trabajo que necesita.

Se necesita investigar todavía más el papel de los interrelacionados mercados rurales de productos, trabajo, medios de producción y consumo, para llegar a conclusiones definitivas al respecto. Los niveles deficitarios de ingreso familiar implicarían la presencia de patrones de

consumo muy concentrados en alimentos básicos y otros bienes de poca elaboración, y por consiguiente son limitadas sus relaciones intersectoriales dentro de la estructura productiva del país. Esto significa que tampoco a nivel macroeconómico el café actualmente está cumpliendo su papel de dinamizador de la economía, contrariamente al caso de otros países como Colombia (Thorp). Si ésta es la realidad de la parte más rentable del principal cultivo de exportación en El Salvador, se debe hacer frente a un problema estructural de enormes dimensiones que a largo plazo podría ser mucho más serio que los problemas de mercados mundiales o de rendimientos deficientes.

Capítulo IX

El grano de oro de El Salvador

Gustoso envío mi obolo para la erección del monumento del General Gerardo Barrios; su nombre debe estar grabado en el corazón de todos los salvadoreños como está en el mío. Valiéndose del alto puesto que ocupaba ordenó que se sembrara café, castigando al que desobedecía su mandato; yo fuí uno de tantos, se me amonestó, no hice caso y se me impuso una multa de 50 pesos. Muy a mi pesar y protestando tuve que pagar, pero seguí sembrando tabaco y cebolla que era cultivo a que me dedicaba y por mis males contestaciones y nueva amonestación que no obedecí otra vez fuí encarcelado y me dieron palos [1].

Con la expansión del cultivo del café iniciada en la segunda mitad del siglo pasado, se estableció una estructura agraria de exportación cuyo ordenamiento ha conformado la base de acumulación y producción de El Salvador hasta hoy. Grandes cafetaleros nacionales y de origen extranjero, con fuerte influencia en la banca, el beneficiado y la exportación del café, han controlado la actividad. Esta oligarquía ha utilizado el poder del Estado para ampliar su influencia económica en el aparato productivo, tanto dentro como fuera de la agricultura (Pelupessy, 1987: 53-80). Los numerosos pequeños y medianos productores han mantenido una participación minoritaria en el área sembrada y la producción del grano. En este capítulo intentamos explicar la racionalidad

1 Carta de un agricultor y cafetalero santaneco, citada en Rodríguez Ruiz 1979: 86. El General Barrios (un hacendado añilero) fue Presidente de 1859 a 1863.

de más de un siglo de dominación cafetalera y su permanencia en la sociedad salvadoreña.

1. El desarrollo cafetalero

Hasta mediados del siglo XX las relaciones de trabajo en las tierras cafetaleras eran de tipo aparcería (parcela de la hacienda a cambio de pago de una parte del producto), colonato (parcela a cambio de pago en trabajo o renta) o salarial (remuneración en dinero sin parcela), a la vez que alrededor de las grandes propiedades se mantenían pequeñas parcelas de subsistencia con granos básicos. En este siglo se completó el proceso de privatización iniciado desde la introducción del cultivo en detrimento de las tierras comunales. La crisis mundial de los años treinta causó una fuerte caída de los precios internacionales del café que resultó en una baja de la rentabilidad; una fuerte concentración de tierras; la reducción de las áreas sembradas, sobre todo por parte de los pequeños y medianos productores; y la pérdida masiva de fuentes de empleo, tanto de tipo tradicional como salarial. La rebelión campesina que surgió en 1932, básicamente en las áreas cafeteras en el Occidente del país, fue brutalmente reprimida y dio lugar a la institucionalización del aparato represivo en el campo. Tanto el ejército como las fuerzas paramilitares obtuvieron un lugar permanente en la vida política del país y restablecieron lo que algunos autores llaman el régimen oligárquico represivo, basado en un sistema de dominación de trabajo forzado [2].

Los posteriores aumentos de precios en el mercado mundial del café y las arcaicas relaciones de trabajo permitieron la recuperación de las tasas de ganancia del cultivo, posibilitando los procesos de modernización y diversificación agrícolas a partir de la década de los cincuenta. Actualmente se encuentran 22.500 productores cultivando café en 35.000 propiedades ubicadas en todos los catorce departamentos del país [3]. A fines de los años setenta la superficie sumaba más o menos 186.000 has. concentradas en los departamentos occidentales de Ahuachapán, Santa Ana y Sonsonate; en la región Central, La Libertad; y Usulután en el Oriente del país, que en su conjunto representan el 78% de las tierras sembradas (véase mapa, anexo I, para las principales áreas). Los mencionados cinco departamentos concentran la mayoría de las superficies con las calidades media y estricta altura del café, que son las variedades de mayor rendimiento.

A fines de los años ochenta, después de diez años de guerra interna, las áreas sembradas de café ocupaban 166.000 has., esto es el 26,7% de

---

2 El caso de todos los países de Centroamérica, salvo Costa Rica, y Nicaragua después de 1979 (Weeks, 1989: 206-10).

3 Mucha de la información sobre el café en los ochenta ha sido tomada de los capítulos anteriores del presente volumen, y de Montoya, 1991.

Cuadro No. 9.1

Peso del café en la economía nacional

	1980	1981	1985	1986	1988	1989 *
Producción (miles TM)	188,3	176,0	148,8	120,3	120,3	116,6
Precio exportación (índice)	100	82	95	88	88	71
Participación en (%):						
-VBP nacional p. corr.**	12,1	9,1	6,3	4,4	4,4	3,1
-VA agricultura p. const.***	50,4	50,8	48,1	41,1	41,1	44,0
-Exportación bienes FOB	59,1	57,6	72,4	58,8	58,8	46,2
-Ingresos tributarios nac.	27,7	23,5	35,3	14,5	14,5	5,0

Nota:
* Cifras preliminares.
** Valor bruto de producción a precios corrientes.
*** Valor agregado a precios constantes (1962).

Fuentes: BCR 1985: 74, 90,91,100; BCR 1990: 4, 92,92, 102; Montoya 1991: 32 y 33.

las tierras agrícolas y el 80% de las áreas cultivadas con productos tradicionales de exportación (Montoya, 1991: 24). Así pues, el grano mantuvo su posición de producto de exportación de mayor importancia del país, a pesar de la baja en la producción de un tercio en esa década, debido a la reducción de la superficie cosechada con la octava y la sexta parte del rendimiento promedio. Sumado a la caída de los precios internacionales, todo esto significó la caída hasta la tercera parte de la participación del cultivo en el valor bruto de producción nacional (véase Cuadro 9.1). En cambio, el café generaba la cuarta parte del empleo agropecuario, que por el alto índice de desempleo rural, equivalía a sólo el 13% de la población económicamente activa (PEA) del campo.

Por el estancamiento del resto de la agricultura de exportación y el desarrollo del mercado interno en general, se pudo mantener las altas participaciones del café en el valor agregado agrícola y las exportaciones. La caída del peso en los impuestos es consecuencia tanto de la reducción en la producción y el precio del café, como del cambio en la política económica del gobierno a favor del cultivo en 1989. (La discusión no incluye los fuertes deterioros en el mercado mundial de los años noventa). Para explicar esta evolución, la persistencia del cultivo en la economía y sus perspectivas en los noventa, urge desengranar los procesos de diferenciación interna y de modernización en el país.

2. Los grupos cafetaleros

A fines del siglo pasado el café reemplazó definitivamente al añil como principal cultivo de exportación. Se inició en aquel entonces la primera etapa de diversificación de las actividades agropecuarias, en la cual participaron algunos terratenientes poderosos e inmigrantes con el capital comercial inglés. Este reducido grupo centralizó la transformación del café cereza en pergamino y su exportación; dominó asimismo la banca, dirigida principalmente a financiar la fase agrícola y el beneficiado de la producción agroexportadora. De manera que logró controlar tanto el aprovechamiento de los intereses del capital usuario, como el otorgamiento de créditos productivos.

El capital financiero de EUA, que con posterioridad a la Primera Guerra Mundial sustituyó al capital inglés, se alió con esta oligarquía y fortaleció su posición. El grupo se convirtió así en la fuerza dirigente de la clase dominante en el país. Ya no se trataba de un grupo exclusivamente terrateniente, sino de una oligarquía cuya base económica radicaba más bien en el control de la compra del café cereza, el beneficiado, el almacenaje, el transporte y la venta al exterior. El alto requerimiento de capital y las relaciones de producción capitalistas de la fase agroindustrial, estimulaban esta concentración de poder económico y social (Pelupessy 1987: 53-80).

En dos etapas de diversificación, después de la Segunda Guerra Mundial, la oligarquía amplió sus intereses hacia el cultivo, beneficiado y comercio del algodón y el azúcar, y hacia la industria manufacturera. En los procesos de industrialización sustitutiva y de integración regional centroamericana participó junto al capital multinacional, básicamente de origen estadounidense.

La fase agroindustrial del café comprendía, en 1978, 175 beneficios con 16.000 trabajadores. Unas 40 empresas grandes dominadas por la oligarquía cafetalera, producían más de la mitad del valor agregado del sector y formaban parte del conjunto de las empresas más grandes, dinámicas y rentables de la economía. Por la crisis de los años ochenta se redujo el número de beneficios hoy en operación hasta entre 100 y 120, con lo cual el peso de los grandes obviamente ha aumentado. Los grandes beneficios de los tres productos de agroexportación y las empresas manufactureras mayores, generan aproximadamente el 70% del VBP industrial en el país. Menos de 20 familias o grupos de familias oligárquicas benefician y exportan casi dos terceras partes de la cosecha de café. El énfasis en la concentración y el poder hegemónico es actualmente mayor en la elaboración agroindustrial, la exportación y la industria manufacturera, que en la agricultura. La estructura heterogénea del sector se percibe asimismo en la fase agrícola, si revisamos la distribución por tamaño de las 35 mil explotaciones cafeteras.

Cuadro No. 9.2

Distribución de las explotaciones con café, 1989

Tamaño (has)	Número	Porcentaje
< 2	20,960	59.9
2 - < 5	6,059	17.3
5 - < 20	4,424	12.6
20 - < 50	2,079	5.9
50 - < 100	954	2.7
100 - < 200	366	1.0
200 y más	161	0.5
Total	35,003	100

Fuente: Montoya 1991: 54.

La gran mayoría de los cultivadores, esto es el 60%, poseen extensiones menores de dos hectáreas y pertenecen a la categoría de microproductores del café [4]. Sus parcelas se encuentran ubicadas frecuentemente en áreas urbanas o suburbanas, y son trabajadas exclusivamente con mano de obra familiar.

El 30% son considerados pequeños productores, con explotaciones entre 2 y 20 hectáreas que emplean familiares y asalariados. El grado de tecnificación y los rendimientos son marginalmente más altos que los de los microproductores, pero la vocación cafetalera en cuanto a fuente de ingreso y actividad productiva es más definida. El 6% de las fincas son de medianos productores (hasta 50 has.), con rendimientos significativamente más elevados que las dos categorías anteriores.

En la categoría de los grandes productores (aproximadamente el 4% del total) se ubican las 108 cooperativas cafetaleras de la reforma agraria de 1980. De los medianos y grandes cultivadores privados ninguno reside en su finca (propietarios ausentes), y varios poseen su beneficio propio o participan en éste mediante lazos familiares o personalidad jurídica. En la década de los ochenta aumentó la práctica de la venta (anticipada) de las cosechas por parte de los productores pequeños a los más grandes para obtener créditos de avío del Banco Central de Reserva, lo cual acrecentó el poderío económico de los grandes productores-beneficiadores, que nuevamente volvieron a ser exportadores de café en los años noventa. Por esta práctica, y la presencia de explotaciones sólo parcialmente sembradas con café, presentamos los cambios en la estratificación durante dos décadas recientes con base en los volúmenes de producción de café oro [5].

En la primera mitad de la década de los ochenta desapareció casi la tercera parte del número de los cafetaleros, en su gran mayoría pequeños y micro productores (< 9,2 TM anuales). Proporcionalmente bajaron en número sobre todo los grandes productores (> 46,0 TM), cuya participación en el total de la producción decayó del 59,4% al 50,5%. Los pesos de las otras dos categorías en la producción, aumentaron. Parece que coexistieron tanto la tendencia a la concentración con la salida de los pequeños, al igual que cierta desconcentración por la división o parcelación de fincas grandes o medianas por evitar la afectación por la reforma agraria. El crecimiento en la productividad promedio de los medianos productores en los años ochenta, podría ser consecuencia de la división de los grandes. Obviamente, afectó también en la evolución del período la declinación generalizada de los precios, los rendimientos y la producción. Pese a todo siguen dominando los grandes, toda vez que el 2% de los cultivadores controlan la mitad de

---

4 La información sobre las características de los diferentes grupos cafetaleros proviene del Capítulo VI de este libro).

5 Este método evita asimismo los problemas de productores con la propiedad o el manejo de más de una explotación. *Nota*: un quintal equivale a 46 kg.

Cuadro No. 9.3

Estratificación de los productores de café por volumen de cosecha

Estratos (Café oro)	No. de productores			% en la cosecha		
	71/72	82/83	85/86	71/72	82/83	85/86
< 9.2 TM	8,748	28,916	20,624	17	17.1	20.7
De 9.2 - < 46.0 TM	743	2,061	1,465	7	23.5	28.8
Más de 46.0 TM	743	874	503	76	59.4	50.5
Total	10,205	31,851	22,592	100	100	100

TM = Toneladas métricas (1000 kg).

Fuente: Capítulo IX.

la cosecha. Su peso se manifiesta también en el control que mantienen en los importantes gremios de empresarios privados del país como la ABECAFE, ANEP y ASI [6]. No es exagerado plantear que esta concentración ha definido, en gran parte, el carácter de la modernización del café durante el presente siglo.

3. Modernización del cultivo

La modernización de la caficultura se realizó gradualmente, elevando la densidad del cafetal, primero a 1.000 cafetos por manzana, luego a 2.000 en los años sesenta, y en la década de los setenta hasta el promedio nacional de 2,800; sustituyendo la variedad tradicional de Arábica por el Bourbón, y posteriormente Pacas; modernizando además las labores de cultivo con el uso de fertilizantes químicos, el manejo de la sombra, el cambio de los métodos de poda del cafeto, etc. [7] (Pino 1988: 75-6).

La modernización resultó en rendimientos de la tierra que se encontraban entre los más altos del mundo, tanto en el caso del café, como de los otros productos de exportación: el algodón y el azúcar (Ruiz 1979: 73-85). Así, a mediados de los años cincuenta en El Salvador se midió 660 kg de café oro por hectárea, en Colombia 550 kg, en Angola 430 kg, en Brasil 410 kg, en Guatemala 400 kg, y en Africa Occidental 260 kg. La cifra elevada de El Salvador se explica por la gran intensidad de uso de mano de obra, fertilizantes y otros insumos (CEPAL 1958: 111). Para 1975 se registró en este país el rendimiento global de 1149 kg/ha por área cosechada, mientras que en 1982 se llegó a 658 kg/ha en promedio para fincas pequeñas y 1.975 kg para las grandes (CUDI 1982: 9) Por el clima de guerra, la inseguridad creada por las reformas y políticas agrarias ejecutadas, las fluctuaciones de los mercados mundiales, y el descuido generalizado de las fincas, el rendimiento promedio bajó en los años ochenta. De todas maneras, durante las últimas décadas la rentabilidad del café, medida en valor agregado por hectárea, siempre fue un múltiplo de la de los granos básicos cultivados en el país [8].

Empero, en el caso del café el proceso de intensificación del uso de insumos no fue acompañado por los debidos esfuerzos de investigación costo-beneficio para definir las niveles óptimos de su aplicación. Esto explica la presencia de una estructura de costos desfavorable a fines de los setenta, sobre todo con respecto al uso de insumos

---

6 ABECAFE: Asociación Salvadoreña de Beneficiadores y Exportadores de Café; ANEP: Asociación Nacional de la Empresa Privada; ASI: Asociación Salvadoreña de Industriales.
7 Una manzana equivale a 0,7 ha.
8 Valor agregado por ha., del café comparado con el maíz: 1971: 1032%, 1980: 1787%, 1985: 939% (ver Capítulo V).

importados (Pino 1988: 77). Otros efectos de la modernización fueron la desaparición de muchas de las relaciones de trabajo tradicionales, como el colonato en las grandes fincas, y la disminución de la demanda de fuerza de trabajo para labores de cultivo, que fue sustituida parcialmente por la mayor demanda en la recolección debido al aumento en la productividad de la tierra. Simultáneamente muchos campesinos perdieron el acceso a la tierra. A mediados de los años setenta las tres cuartas partes de las familias rurales en general no tenían tierra, o solamente una parcela menor de 0,7 ha. Diez años después, la mitad de las familias rurales no tenían ningún acceso a la tierra (Montoya 1991: 65, 76).

Los efectos para la generación de ingresos en el campo fueron posiblemente peores. El salario mínimo nominal por día oficialmente decretado aumentó en el segundo quinquenio de los años setenta en un 68% para los jornaleros agrícolas y en un 159% para la recolección, con una inflación del 84%, aparte de que hay que considerar el carácter temporal del corte del café (no mayor de 60 días por año). La caída del valor real del salario fue generalizada durante 1971-1982, variando del 20% al 70%, y fue notoria en los años ochenta por la vigencia del Decreto 544, que de 1980 a 1985 congeló los valores nominales del salario mínimo. La imposibilidad de reproducir la fuerza de trabajo, el deterioro de los términos de intercambio y las tendencias negativas en los precios internacionales y las ventas al exterior, marcaron a partir de mediados de los setenta el inicio de la crisis en una economía desarticulada, polarizada y dependiente, la cual desembocó en el fuerte ascenso del descontento popular en los años ochenta.

4. Una década de crisis

En los años ochenta el área total del café disminuyó en aproximadamente la octava parte, lo que proporcionalmente afectó más a las regiones Paracentral y Oriente (véase el Cuadro 5.7).

Las causas fueron en la abrumadora mayoría de los casos la falta de resiembra debido a la poca confianza en el clima político y por razones de rentabilidad, y en menor medida por lotificación, quemas y otras razones directas. Sin embargo, más serio fue el parcial abandono de áreas cafetaleras y el descuido, que afectarán a la futura capacidad productiva. Como motivos para reducir los gastos de mantenimiento los productores mencionan la guerra civil, los bajos precios internacionales y al productor, los aumentos de costos, la falta de créditos, la reforma agraria y la inseguridad política. A mediados de los ochenta, casi la mitad del área total se encontraba en estado de semiabandono. Los departamentos de Cuscatlán (región Central), La Paz (Paracentral) y Morazán (Oriente), mostraban índices de semiabandono mayores al 80%.

En términos absolutos, cuatro de los cinco mayores departamentos cafetaleros fueron los que concentraron más hectáreas.

Es obvio que las condiciones desfavorables de producción de la década afectaron negativamente los rendimientos del café. A nivel nacional, el rendimiento promedio del último trienio antes de la crisis (77/78-79/80), bajó de 1005 kg/ha a 850 kg/ha en el trienio a mediados de la década (84/85-86/87). En un período de 10 años se sufrió una reducción del rendimiento de un 15%. Las cifras (preliminares) de cosechas más recientes son más alarmantes por las consecuencias del semi-abandono de las tierras.

En el Cuadro 9.4 presentamos la evolución de los niveles y estructuras de costos y de los precios al productor durante el primer quinquenio de los años ochenta. Se nota claramente el incremento del peso de los insumos importados, a costa de la baja en la participación de la mano de obra de recolección y de labores de cultivo en la estructura de costos, consecuencia de la evolución contraria de los precios reales de la fuerza de trabajo y de los insumos, y del descuido de las fincas. Esto dio una reducción de costos por hectárea combinada con la caída en el rendimiento, que resultaron en un aumento de los costos por kilogramo de café oro. Los precios promedio pagados al productor, que aumentaron por la devaluación y el fuerte auge temporal de los precios de exportación en enero 1986, permitieron lograr un margen de rentabilidad en moneda local (ganancia bruta) por kilogramo de café oro considerable con respecto a los costos de producción. Con los precios de exportación más reducidos de 1987 y los costos más elevados, este margen se redujo fuertemente, mientras que en 1982/83 no fue mayor del 8%. Sin embargo, no todos los productores tenían los mismos márgenes de ganancia.

Si se distinguen las fincas cafetaleras, en función de la intensidad de la aplicación de labores de cultivo, en fincas que aplican todas las labores, las que aplican una parte y las que no realizan ninguna labor agrícola (solamente cosechan), se llega a una proporción de costos por unidad de producto de respectivamente 10:13:22. Los altos precios al productor de 1986 permitieron ganancias para los tres tipos de productores, sin importar los niveles de los costos de producción. Los precios más bajos de 1987 dieron ganancias para las fincas bien trabajadas, en tanto que provocaron pérdidas para los productores de las fincas semiabandonadas y las que no aplicaban ninguna labor de cultivo.

Con la fuerte caída de los precios internacionales al final de la década, cálculos del Banco Mundial dan pérdidas para todos los tipos de productores en la cosecha de 1989/90, y cierta recuperación de márgenes positivos debido a las limitadas mejoras de los precios en la cosecha siguiente (World Bank 1990: 115). Estos datos coinciden con nuestra investigación de campo, que daba reducidas ganancias positivas para las fincas bien y parcialmente trabajadas de café de estricta altura en el año agrícola de 1990/91 (véase el Capítulo VIII).

La fuerte caída de los precios internacionales al final de los años ochenta fue neutralizada muy parcialmente por la política del gobierno en los campos impositivo, cambiario y de apoyo generalizado al sector. No obstante, los efectos de la crisis fueron más serios porque los cafetaleros prácticamente no realizaron ninguna inversión de modernización durante toda la década.

Cuadro No. 9.4

Evolución de los costos promedio por manzana (%)

Rubro	1982-83	1985-86
Insumos	13.7	20.1
Labores de cultivo	14.5	17.0
Recolección	58.4	54.5
Interés, etc.	6.8	5.9
Administración	6.6	2.5
Total por manzana	100	100
Rendimiento (café oro kg por ha)	979.8	722.2
Costo por kg (US$)	1.3	0.8
Precio al productor por kg (US$)	1.4	1.7
Ganancia por kg (US$)	0.1	1.1

Fuente: Pelupessy 1991: 150.

5. El papel del Estado

El Estado ha jugado siempre un papel fundamental en el desarrollo del café: en la creación de condiciones de producción e infraestructura apropiadas, el establecimiento del marco legal referente a la propiedad de la tierra y el régimen de trabajo, la garantía de rentabilidad adecuada, hasta la aplicación de políticas económicas favorables en general a los intereses de los cafetaleros. La importancia del Estado para la oligarquía se percibe en la introducción (forzada) del cultivo en la segunda mitad del siglo pasado, la superación de la crisis de los años treinta del presente siglo, y las diversificaciones económicas después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo el proyecto de intervención estatal más ambicioso en la economía cafetalera fue ejecutado por un gobierno reformista no oligárquico, de orientación demócrata cristiana, en los años ochenta.

Para superar los problemas económicos, sociales y políticos a finales de los años setenta, el nuevo gobierno hizo el esfuerzo para inter-

venir en la creación y distribución del excedente económico de los principales núcleos de acumulación, al introducir en 1980 la reforma agraria y las nacionalizaciones del comercio externo del café y el azúcar, y de la banca. Esta estrategia contó con el fuerte apoyo económico, político y hasta militar del gobierno de EUA, el que también se hizo cargo de los grandes desbalances financieros de la economía (véase el Capítulo V).

Fueron aplicadas dos fases de la reforma agraria, de las tres previstas. La primera consistió en la cooperativización forzosa de grandes propiedades, adjudicadas a un número mínimo del personal permanente presente. La llamada tercera fase consistió en la asignación individual de parcelas a sus pequeños arrendatarios, mediante la compra a plazos de 30 años. La segunda fase, que supuestamente debería afectar al grueso de los grandes cultivadores de café, fue postergada por tiempo indefinido debido a la fuerte oposición de la oligarquía y el resto de los sectores productivos privados.

Al finalizar el régimen de la Democracia Cristiana, la reforma agraria abarcaba un área total de casi el 23% de las tierras agropecuarias del país, beneficiando igualmente al 23% de la población rural. De esta área, el 18% de las tierras agropecuarias, con el 8% de las familias rurales, pertenecía al sector cooperativo. El 5% restante de las tierras fue distribuido individualmente al 15% de las familias rurales beneficiadas por la fase III. Las áreas de las fincas cooperativizadas se encuentran distribuidas más o menos parejamente en los cinco departamentos cafetaleros, con una concentración en La Libertad y Sonsonate que tienen casi el 60%. Las cooperativas agrarias, en general, cultivan mayormente cultivos de exportación. Existen en la actualidad 108 cooperativas con aproximadamente 19.900 has. de café, que conjuntamente cosechan la octava parte de la producción nacional.

Si comparamos el comportamiento de semiabandono del sector cooperativo con el privado, es obvio que aquel muestra un índice mucho más bajo que éste; más o menos el 7% de la superficie cafetalera, concentrada en las regiones Central y Oriental (véase el Cuadro 5.7). La diferencia con el 50% del sector privado, manifiesta la importancia de los factores económicos y de la confianza en el asunto del (semi) abandono, ya que no hay indicaciones de que las cooperativas sufrieran los efectos de la guerra de los años ochenta en un sentido muy diferente que las fincas privadas. Las consecuencias directas de la violencia fueron por lo general, para el café, de un carácter limitado. Los ataques a beneficios afectaron entre tres y siete pequeños beneficios anuales, en total no más del 5% de la capacidad instalada del país. El sabotaje económico hacia la infraestructura, las comunicaciones, la red eléctrica, etc., tuvo impactos mucho mayores.

Comparaciones entre los rendimientos del sector reformado con el no-reformado dan diferencias, en promedio, de un 10% a favor de las cooperativas durante la década de los ochenta. Obviamente, influye

aquí el bajo porcentaje de tierras semiabandonadas de éstas. Por otra parte, hay que tomar en cuenta que el sector no reformado es sumamente heterogéneo, e incluye todo tipo de medianos, pequeños y muy pequeños productores de tecnologías atrasadas y con rendimientos deficientes. En nuestros estudios de caso, no observamos grandes diferencias en cuanto al rendimiento entre fincas de igual tamaño de los dos sectores.

Las condiciones productivas de las cooperativas cafetaleras por lo general no garantizan su viabilidad socioeconómica, a pesar del apoyo financiero recibido por parte del Estado reformista de los años ochenta. Persiste la inestabilidad en la participación de los socios, la tendencia al uso individual o familiar de la tierra, y el desempleo. Los problemas relacionados con la comercialización y la obtención de créditos, insumos y asistencia técnica empeoraban la situación, y la mayoría de los cooperativistas no se consideraban dueños de la empresa no obstante cierto mejoramiento en sus ingresos reales. Las reformas de las exportaciones y de la banca tampoco dieron los resultados esperados. Ineficiencias en el mercadeo al exterior, demoras excesivas en los pagos de la cosecha a los cultivadores y conflictos sobre el precio al productor fueron, entre otros, los problemas más sentidos.

El gobierno que sucedió a los demócrata cristianos en 1990, el cual tiene nexos más estrechos con los gremios empresariales dirigidos por la oligarquía, reprivatizó las instituciones estatales de las reformas comerciales y de la banca de acuerdo con la política económica de ajuste estructural recomendada por los organismos financieros internacionales. Esto, combinado con una nueva devaluación de la moneda (aproximadamente 60%) y la rebaja del impuesto a la exportación, logró restablecer parcialmente la rentabilidad para los productores de mayores rendimientos de la tierra a comienzos de los años noventa.

Sin embargo, el sistemático descuido de las fincas en la década anterior, aunado a deficiencias ya existentes anteriormente en el uso de los insumos, siguen afectando negativamente los rendimientos y la capacidad generadora de empleo e ingreso del sector. Como consecuencia de la política salarial del gobierno, se registró una caída real del 60% al 75% en el salario mínimo del sector durante el período 1980-1990 (Montoya 1991: 89). La presencia de familias rurales sin tierra, desempleadas y desplazadas, hace que en muchos casos sean pagadas tarifas inferiores a las oficiales. El carácter estacional de las dos terceras partes del empleo generado en el cultivo del café, empeora esta situación. Urge una nueva política económica hacia el sector que tome en cuenta su estructura heterogénea, especialmente la reactivación de los pequeños y medianos cultivadores y de las cooperativas. Esta política debería estimular la generación de tecnologías apropiadas y de favorables condiciones de exportación. Relaciones de trabajo más modernas y políticas salariales realistas, deberían garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo necesaria para el sector.

6. Observaciones finales

Es difícil encontrar explicaciones satisfactorias a la persistencia de la dominación cafetalera en el país, y posiblemente en toda Centroamérica, a pesar de las crisis periódicas en el mercado mundial del cultivo. Nuestro análisis permite llegar al siguiente planteamiento un tanto polémico.

Dentro de los factores explicativos de mayor importancia encontramos la modalidad del desarrollo histórico de la oligarquía salvadoreña, su carácter específico como clase dominante nacional unificada, y su capacidad de modernización del modelo de acumulación de alta concentración. El café, y sobre todo su realización como principal mercancía de exportación, conformó la base material del modelo y de los posteriores procesos de diversificación productiva.

Una de las condiciones necesarias para el éxito (relativo), fue el manejo eficiente del Estado, civil y militar, para garantizar altos niveles de productividad y rentabilidad privada, y la existencia de relaciones sociales apropiadas. Los mercados de productos y los factores de producción en ningún período de la historia moderna del país han estado libres de intervención. La continuidad del modelo bimodal de desarrollo fue lograda asimismo gracias a la habilidad de la clase dominante para aliarse a lo largo del tiempo con diferentes fracciones del capital foráneo: sucesivamente fueron los capitales británico, estadounidense, multinacional, y últimamente el apoyo gubernamental de EUA, con los cuales se superaron sendas crisis de acumulación. Los modelos de desarrollo posteriores han reproducido las características concentradoras del modelo oligárquico y sería riesgoso plantear su superación, el fraccionamiento de la oligarquía o la caducidad del modelo agroexportador, tal como lo han hecho diferentes conocedores de la realidad centroamericana y salvadoreña [9].

Lo que no se puede negar son los serios deterioros técnicos y económicos sufridos por el más importante cultivo de exportación en la década de los ochenta. La exclusión por las reformas demócrata-cristianas de una parte significativa de los intereses de la clase dominante y de la mayoría de la caficultura, condujo al fracaso del modelo reformista. La política del gobierno tampoco favoreció a los pequeños y medianos cafetaleros, quienes fueron más dependientes de los grandes en cuanto a la comercialización, la transformación, los créditos, y otros.

Como problema de fondo mencionamos la desarticulación económica y social de la estructura productiva tradicional, y su alta dependencia de los inestables precios y del comercio internacional del café. Entre las consecuencias más sentidas se puede señalar la im-

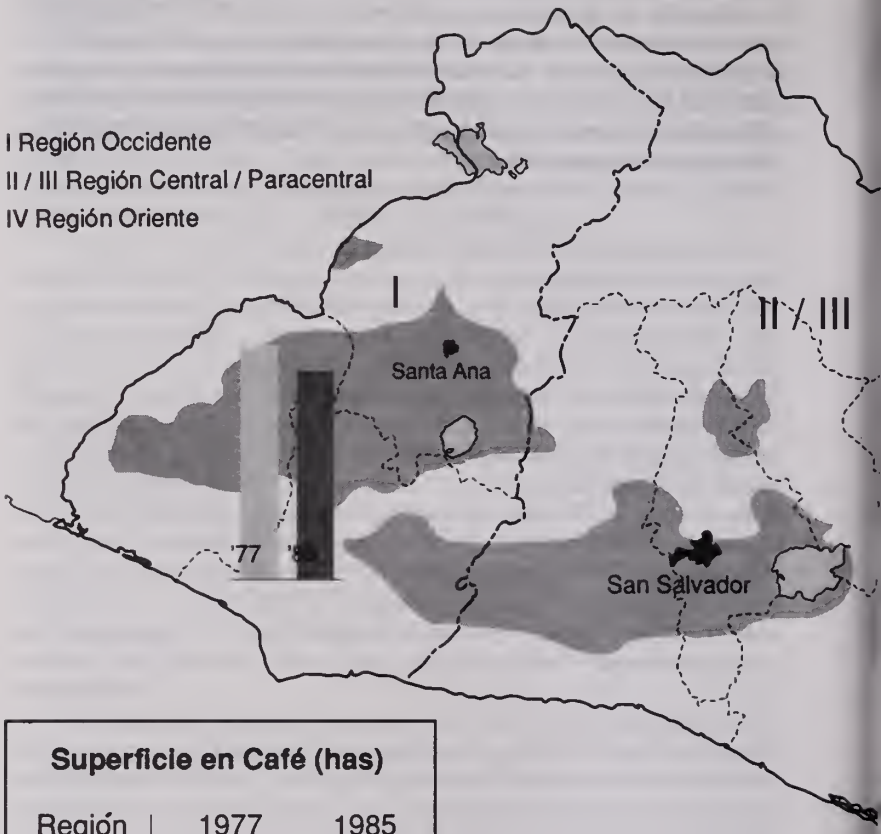
---

9 Véase, por ejemplo, Torres-Rivas 1991: 11-35; Winson 1978: 27-48; López 1979: 564; Baloyra 1982: 246.

posibilidad de grandes sectores poblacionales de satisfacer sus necesidades básicas, y el estancamiento del desarrollo del mercado interno. Una estrategia alternativa de reactivación socio-económica en los años noventa debería contemplar, entre otras, la recuperación de la caficultura basada en el fortalecimiento de las diferentes categorías de productores, y no solamente los intereses de los grandes. El Estado debería impulsar la realización de inversiones productivas en el sector, la recuperación de la intensidad de la mano de obra necesaria, y la modernización de las relaciones laborales. La renovación de la dinámica agroexportadora dentro del marco de un modelo de desarrollo integrado y diversificado es demasiado importante para dejarla a merced de mercados de productos y de factores distorsionados.

ANEXO I
Distribución Geográfica de la Caficultura en el Salvador

I Región Occidente
II / III Región Central / Paracentral
IV Región Oriente

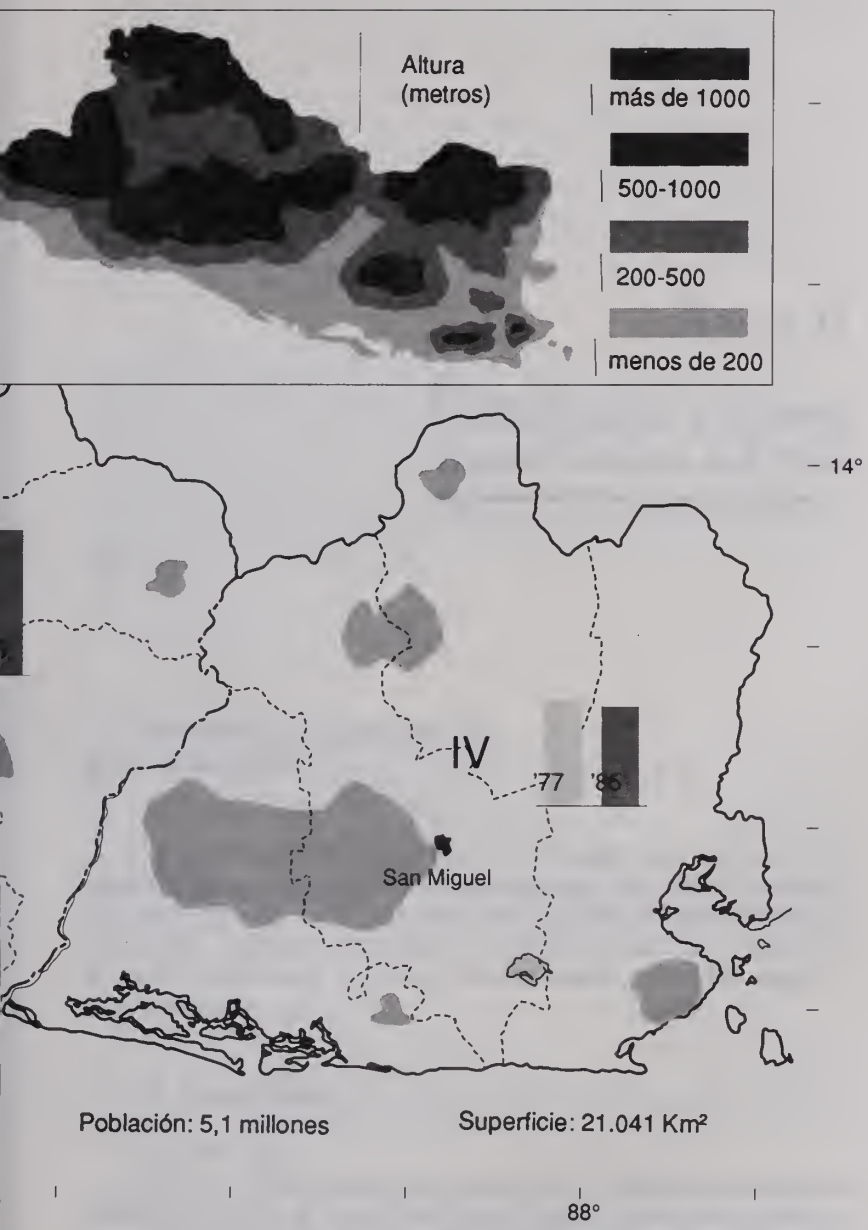


Superficie en Café (has)

Región	1977	1985
I	85.849	76.638
II / III	61.648	53.157
IV	38.534	36.291

— — — Límites regionales
..... Límites departame
Zonas cafeteras

90° 89°


Altura
(metros)
más de 1000
500-1000
200-500
menos de 200
14°
IV
'77
'86
San Miguel
Población: 5,1 millones
Superficie: 21.041 Km²
88°

Anexo II

El Salvador: procesos físico-técnicos del café

1. Calendario de la fase agrícola de la caficultura

Las actividades agrícolas que se presentan más adelante, son especificadas según el orden calendario agrícola. Hay que observar que, por regla general, existe una secuencia definida de labores que los caficultores realizan. Sin embargo, en muchos casos ésta no puede ser la misma; igualmente, de hecho, algunos pueden desarrollar menos o más actividades.

1.1. Enero-febrero

Poda del cafeto

Pasada la recolección de la cosecha, debe cortarse parte de la planta (ramas). Con ello se logra que broten nuevas ramas que ayuden al crecimiento y mejoren la producción. Asimismo se persigue distribuir mejor la luz en todo el cafetal, lo que es importante para el desarrollo de la planta y para su recuperación.

1.2. Marzo-abril

Siembra de semilleros o concheros y viveros

Consiste en sembrar semillas de café (conchas) en tierras previamente preparadas para ese fin, en las cuales germina la semilla en 90 días, siendo pasada luego la plantilla a un vivero o almácigo donde permanece en desarrollo durante un año. En este período se siembran y crían los cafetos, así como los árboles que servirán para sombra y rompevientos en los cafetales. Generalmente los viveros se acomodan en bolsas negras de polietileno en donde permanecen las plantas hasta su traslado al cafetal.

Siembras nuevas y resiembras

Siembras nuevas: consiste en aumentar la cantidad de cafetos por manzana cuando no está totalmente utilizada la tierra, o cuando se desea ampliar las zonas cultivadas. (Algunos estudios recomiendan 2000 plantas por manzana, cantidad fijada según la variedad de café).

Resiembras: consiste en sustituir plantas viejas o poco productivas por nuevas, y con mejor adaptabilidad a la zona. Existen dos métodos: sustituir solamente las plantas seleccionadas o los surcos completos de plantas.

1.3. Mayo-junio

Fertilización

Actividad por medio de la cual se proveen los nutrientes minerales orgánicos para incrementar las reservas del suelo de donde la planta los toma. Algunos caficultores acostumbran realizar dos o tres fertilizaciones en el año. Cuando se hacen tres, se realiza la segunda en julio o agosto y la tercera en setiembre u octubre. La fertilización incide directamente en el rendimiento.

Poda de árboles de sombra

Consiste en eliminar el exceso de follaje de los árboles que sirven de sombra al cafetal a fin de proporcionar más luz a la planta durante el período en que ésta necesita fumigación, para el mejor aprovechamiento de los fertilizantes y para que alcance un mayor desarrollo.

Control de malezas

Es la eliminación manual (con machetes, etc.) o con procedimientos químicos de las malezas que han nacido silvestremente en el cafetal, y que compiten con la planta por la luz, el agua, el espacio y los nutrientes, y que generalmente albergan agentes patógenos y plagas.

Deshije
Consiste en la eliminación de los brotes nuevos surgidos después de la poda (hijos), dejando únicamente los que se consideran necesarios o más vigorosos.

1.4. Julio-agosto

Agobio
Operación de inclinar o arquear temporalmente el cafeto desde el tronco o de sus ramas, con el objetivo de inducir la emisión de renuevos del mismo.

Control de la erosión
Obras para evitar el desprendimiento o arranque de partes del suelo, y para conservar la humedad y aumentar la fertilidad de los suelos.

Siembra de cortinas rompevientos
Siembra de árboles que, cuando adultos, tienen mayor tamaño que los cafetos, con el propósito de formar una barrera protectora en zonas donde azotan fuertes vientos.

1.5. Setiembre-octubre

Ahoyado
Consiste en hacer los hoyos donde se va a resembrar, o para siembras nuevas. En ellos se deposita material orgánico para su descomposición hasta la siembra del próximo año.

Arreglo de calles y recibideros
Consiste en reparar las calles y las instalaciones por donde se transportará la cosecha y se recibirán los granos cortados

1.6. Noviembre-diciembre

Muestreo de suelos para análisis
Recolección de muestras del suelo para estudiar su composición y determinar la calidad y cantidad de nutrientes que necesita.

Inicio de la cosecha
Recolección manual o corte manual del grano maduro de la planta.

Durante todo el año se hace necesario desarrollar actividades de combate de plagas y enfermedades mediante la aplicación de plaguicidas

y otros productos. Cabe aclarar que muchos cafetaleros no acostumbran formar semilleros y viveros, ya que existen empresas que se dedican a esa labor, comprando a ellas las plantas para la siembra y resiembra.

2. Proceso húmedo de beneficiado del café

A más tardar 24 horas después de haberse cortado el grano de café éste debe ser entregado al beneficio para iniciar su procesamiento, pues el transcurso de mayor tiempo incide directamente sobre el peso y la calidad del grano.

El proceso técnico se resume en los siguientes pasos:

2.1. Despulpado

El café es recibido en los beneficios en grandes pilas o depósitos con agua. El despulpado consiste en eliminar las partes blandas, llamadas pulpa y musílago. De las pilas el café es subido mediante presión y a través de tuberías hasta las tolbas iniciales, donde unos pequeños rodillos inician el desprendimiento de la pulpa. Inmediatamente después el café, por gravedad, baja a unos grandes rodillos o cilindros en los cuales se termina de desprender la pulpa.

2.2. Fermentación

Salido el café del despulpado, es depositado en otras pilas o depósitos en los cuales permanece por espacio de 16 a 24 horas en fermentación, utilizando para ella abundante agua. El objetivo es retirarle las substancias musilaginosas y gomosas, lo cual algunas veces se acelera con químicos.

2.3. Lavado

Concluida la fermentación, el café es lavado con agua a efecto de eliminar los residuos de la fermentación. Esta operación se lleva a cabo en las mismas pilas de fermentación.

2.4. Secado

Proceso que consiste en secar el café después del lavado, hasta dejarlo a una temperatura de 13 ó 14 grados centígrados.

Existen dos formas de secado. En la primera, se expone el café húmedo al sol en grandes patios hasta que se obtenga el grado de humedad y temperatura requeridos, removiéndolo constantemente para efectuar un secamiento uniforme. Estas tareas se hacen con instrumentos de madera o con pequeños tractores. En la segunda forma se expone el café a evaporación artificial por medio de máquinas que le aplican aire caliente. El café obtenido por secado, tanto natural como artificial, se llama café pergamino, y es almacenado en grandes bodegas.

2.5. Trillado

El café pergamino es llamado así porque está recubierto de una pequeña película conocida como pergamino, la cual se le quita por medio de una máquina. Asimismo, mediante frotación se le desprenden los últimos restos que todavía le quedan a la almendra del café. El trillado comprende 3 etapas: separación del pergamino, de las materias extrañas, y pulido de la almendra.

2.6. Clasificación

Al ser trillado el café es expulsado fuera de la trilladora, convertido en café oro. A la salida de la máquina, éste pasa por cojinetes de aire que lo clasifican por tamaño, peso y forma.

2.7. Selección

Salido el café oro de las máquinas trilladoras y clasificado, es seleccionado a mano por mujeres especializadas que retiran los granos quebrados, negros o dañados. Inmediatamente el café es empacado en un saco que se sella con máquina y se almacena, listo para la exportación.

Bibliografía

Adelman O.: "Beyond Export Led Growth", en: *World Development,* 1984.

Adams F. G.: *Las relaciones entre el mercado del café y la economía brasileña.* BID, Buenos Aires, 1983.

AID: *The Coffee Situation.* San Salvador, 1984.

Akiyama, T., K. Metha: *Analysis of the World Coffee Market.* World Bank, Washington, 1982.

Akiyama T. y P. N. Varangis: "The Impact of the International Coffee Agreement on Producing Countries", en: *The World Bank Economic Review,* Vol. 4, No. 2, 1990.

Athukorala P. y F. Hiep: *Export Instability and Growth.* Crown Helm, London, 1986.

Baloyra E.: *El Salvador en transición.* UCA Editores, El Salvador, 1984.

Baumeister E.: *Tendencias de la agricultura centroamericana de los años ochenta.* FLACSO, San José, 1987.

BCR (Banco Central de Reserva): Revista 1990.

BCR: Revista 1985.

BCR: Revista octubre-diciembre 1986.

Behrman J.: *Mercados segmentados para las exportaciones latinoamericanas.* BID, Buenos Aires, 1983.

Bevan D. L., P. Collier, J. Gunning: "Fiscal Response to a Temporary Trade Shock; the Aftermath of the Kenyan Coffee Boom", en: *The World Bank Economic Review,* No. 3, 1990.

Bohman M. y L. Jarvis: "The International Coffee Agreement, Economics of the Non-member Market", en: *European Review of Agricultural Economics,* Vol. 17, 1990.

Borrell B. y S. Cuthbertson: *EC Banana Policy 1992.* Centre for International Economics, Canberra, 1991.

Brizuela de Alemán: *Función, consumo y el minimum vital.* Tesis de licenciatura UCA, Economía, 1980.

Browning D.: "Agrarian Reform in San Salvador", en: *Journal of Latinoamerican Studies,* No. 15, London, 1983.
Bulmer Thomas V.: *The Political Economy of Central America since 1920.* Cambridge, 1987.
Bulmer-Thomas V.: "Economic Development over the Long-Run Central America since 1920", en: *Journal of Latin American Studies,* No. 15, 1983.
Campos J. C.: *El cultivo del café en El Salvador.* San Salvador, 1985.
CEPAL, FAO, OIT: *Tenencia de la tierra y desarrollo rural en Centroamérica.* San José, 1980.
CEPAL: *La industria cafetalera en Colombia y El Salvador.* Santiago de Chile, 1958.
Chapp. Mayne Inc.: *Documento, evaluación del Proyecto 0265.* San Juan, diciembre 1985.
Charpentier J. y V. Peters: *Koffie uit Costa Rica, El Salvador en Nicaragua in de Landen der Europese Gemeenschap.* Tilburg, 1988.
COPAL: *Memoria* 85/86.
CUDI: *Proceso,* No. 309, San Salvador, 28-10-1987.
CUDI: *Proceso,* informe: "Situación actual y perspectivas de la caficultura nacional", No. 83, setiembre 1982.
De Janvry A.: *The Agrarian Question and Reformism in Latin America.* Johns Hopkins, 1981.
DKV: *Jahresbericht* 1989.
ICO: EB 3206/90.
Dubon E. G.: *La concentración de la actividad económica en la agroindustria del café.* San Salvador, 1980.
ECLAC: "Central America, Bases for a Reactivation and Development Policy", en: *CEPAL Review,* No. 28, abril 1986.
Edward S.: "Coffee, Money and Inflation in Colombia", en: *World Development,* No. 11/12, 1984.
EIU: "Coffee to 1994. Recovery without Crutches", *Special Report* No. 21161, London, March 1991.
European Coffee Report 1989.
FUSADES: *Programa de reactivación de la caficultura.* San Salvador, marzo 1985.
FUSADES: *Boletín Económico y Social,* No. 46, 'Café', Setiembre 1989.
García J. J.: "La reforma agraria y la producción agrícola colectiva", en: *Boletín de Ciencias Económicas y Sociales,* San Salvador, marzo-abril 1987.
Gariazzo A.: *El café en Nicaragua, los pequeños productores de Matagalpa y Carazo.* Managua, 1983.
Gilbert Ch. L.: "International Commodity Agreements, Design and Performance", en: *World Development,* Vol. 15, No. 5, 1987.
Goddard E., T. Akiyama: "United States Demand for Coffee Imports", en: *Agricultural Economics,* No. 3, 1989.
Graaff de, J.: *The Economics of Coffee.* Pudoc, Wageningen, 1986.
Griffith-Jones, S. y Ch. Harvey (ed): *World Prices and Development.* Gower Publications Cy, Aldershot, 1985.
Haggblade S., P. Hazell, J. Brown: "Farm-nonfarm Linkages in Rural Sub-Saharan Africa", en: *World Development,* Vol. 17, No. 9, 1989.
Haggblade S., P. Hazell: "Agricultural Technology and Farm-nonfarm Growth Linkages", en: *Agricultural Economics,* No. 3, 1989.
Hewings G.: "Trade Structure and Linkages in Developing and Regional Economics", en: *Journal of Developing Economics,* No. 11, 1982.

Hirschman, A. O.: "A Generalized Linkage Approach to Development, with Special Reference to Staples", en: *Economic Development and Cultural Change,* Vol. 25, supplement 1977.
Hirschman A. O.: *Rival Views of Market Society.* Viking, 1987.
Hossain M.: "Agricultural Growth Linkages. The Bangladesh Case", en: *The Bangladesh Development Studies,* Vol. XV, No. 1, marzo 1987.
ICO: W.P. Council no. 67/90, Table 4.
ICO: QSB, julio-september 1986, Section V, Prices.
INCAFE: *Informe de labores 1984/85.* San Salvador, mayo 1985.
Inforpress: No. 708, 1986.
Junz H. B. and C. Boonekamp: "What is at Stake in the Uruguay Round?", en: *Finance and Development,* junio 1991.
Kim K. S. y G. Turribiate: "Structures of Foreign Trade and Income Distribution, the Case of México", en: *Journal of Development Economics,* Vol. 16, 1984.
Kuwayama W.: "International Primary Commodity Marketing and Latin America", en: *CEPAL Review,* No. 34, April 1988.
Loehr W.: "Current Account Balances in Central America 1974-1984, External and Domestic Influences", en: *Journal of Latinamerican Studies,* No. 19, 1987.
López I.: "Fuerzas sociales y cambio social en El Salvador", en: *Revista ECA,* San Salvador, julio 1979.
Lundahl M. y W. Pelupessy (eds): *Crisis económica en Centroamérica y el Caribe.* DEI, San José, 1989.
Mackinlay C.: "Estructura productiva y tamaño de las economías, el caso de las pequeñas economías latinoamericanas", en: *Economía de America Latina,* México, 1986.
MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería): *Diagnóstico del Sistema Agropecuario, 1960-1975.* San Salvador, 1977.
MAG/OSPA: *La producción cafetera nacional y la roya del cafeto.* San Salvador, 20-8-1982.
MAG: *V evaluación del proceso de la reforma agraria.* San Salvador, 1985.
MAG: *Diagnóstico del Sistema Agropecuario 1978-1983.* San Salvador, 1984.
Maizels A.: "A Conceptual Framework for Analysis of Primary Commodity Markets", en: *World Development,* Vol. 12, No. 1, 1984.
Max Havelaar: *Met het Oog op de Derde Wereld* (El Tercer Mundo en la Mira). Utrecht, 1988.
Meister E.: "Selected problems of the EEC-marked for Central American Coffee", en: W. Pelupessy (ed.) 1991.
MIPLAN, ISIC, INCAFE, BCR: *Política nacional de producción de café.* San Salvador, 1986.
MIPLAN (Ministerio de Planificación): *Plan General del Gobierno 'El Camino Hacia la Paz'.* San Salvador, 1985.
MIPLAN: *Indicadores enero-diciembre 1984.*
Montes, S.: "El Salvador, la tierra, epicentro de la crisis", en: *Boletín de Ciencias Económicas y Sociales,* San Salvador, julio-agosto 1986.
Montoya A.: *El agro salvadoreño antes y después de la reforma agraria.* CENITEC, San Salvador, 1991.
Mwandha J., J. Nichollos, M. Sargent: *Coffee, the International Commodity Agreement.* Gower, London, 1985.
Naciones Unidas: *Marketing and Processing of Coffee.* Ginebra, 1983.
NRC Handelsblad: *Afrikaanse Boer zit Klem door Lage Prijzen Koffie en Cacao,* 15 october 1988.

Pelupessy, W.: *Recent Developments in the Coffee and Cotton Sectors of El Salvador and Perspectives for Agrarian Policy*. Ponencia, Tilburg, 1988.
Pelupessy W.: (ed.): *Perspectives on the Agro-Export Economy in Central America*. Macmillan, London, 1991.
Pelupessy W.: "Los sectores agroexportadores de El Salvador, la base económica de una oligarquía no-fraccionada", en: *Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe,* Amsterdam, diciembre 1987.
Pérez G. A., J. W. Hernández, R. R. Aquino. *Nivel y estructura de consumo de las mayorías populares. Caso específico de cortadores de café*. Tesis de licenciatura, UCA, Economía, 1988.
Pieterse M. y H. Silvis: *The World Coffee Market and the International Coffee Agreement*. Pudoc, Wageningen, 1988.
Pino J. E.: "Crisis estructural de la caficultura salvadoreña. Una hipótesis alarmante", en: *Presencia,* San Salvador, abril-junio 1988.
Prosterman T.: "Aspectos demográficos de la reforma agraria en El Salvador", en: *Polémica,* No. 17/18, Costa Rica, 1985.
Quattara K., T. Schroeder y L. Sorenson: "Potential Use of Futures Markets for International Marketing of Cote d'Ivoire Coffee", en: *The Journal of Futures Markets,* Vol. 10, No. 2, 1990.
Ranis G. y F. Stewart: "Rural Linkages in the Philippines and Taiwan", en: Stewart F. (ed.).
Raventós V.: *El café en Costa Rica, desarrollo capitalista y diferenciación social de los productores, 1950-1980*. San José, 1985.
Rodríguez Ruiz N.: *Las historias del café*. Mimeo, UES, San Salvador, agosto 1979.
Ruiz S.: "Modernización agrícola en El Salvador", en: *Estudios Sociales Centroamericanos,* San José, enero-abril 1979.
Saade C. y E. Rivas: *La concentración de la producción de café*. San Salvador, junio 1983.
Siri G.: *El Salvador and Economic Integration in Central America. An Econometric Study*. Lexington Books, Toronto, 1983.
Stewart F. (ed.): *Macro-policies for Appropiate Technology in Developing Countries*. Westview/Boulder, 1987.
Strasma J. et. al.: *Reforma agraria en El Salvador*. Checci y Co., Washington, D. C., enero 1983.
The Economist, 19-9-1992.
Thorp R.: *Economic Management and Economic Development in Peru and Colombia*. Macmillan, London, 1991.
Torres-Rivas E.: "Centroamérica, guerra, transición y democracia", en *ECA,* San Salvador, octubre 1986.
Torres-Rivas E.: "Perspectives of Central America's Agro-exporting Economy", en: Pelupessy 1991.
UNCTAD/WIDER: *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round, Implications for Developing Countries*. UN, New York, 1990.
UNCTAD: *Commodity Exchanges and their Impact on the Trade of Developing Countries*. TD/B/C.1/248, Ginebra 1983.
UNCTAD: *Reporte de la Secretaría de la UNCTAD,* TD/B/C/. 1/284, Ginebra, 14 de noviembre 1986.
VNKT: *Informe anual 1987*.
Vogelvang E.: *A Quarterly Econometric Model of the World Coffee Economy*. Free University Press, Amsterdam, 1988.

Weeks J.: "Perspectivas para las economías centroamericanas hacia el 2000, crisis sin salida", en: Lundahl y Pelupessy (eds), 1989.
Winson A.: "Class Structure an Agrarian Transition in Central America", en: *Latinamerican Perspectives,* Otoño 1978.
World Bank: "Policy Responses to the Collapse of World Coffee Prices: the Cases of Costa Rica, Mexico and El Salvador", *Report* No. 8311-LAC, Washington, 1990.

Princeton Theological Seminary Library
1 1012 01541 6565

Impreso en los talleres de
Imprenta y Litografía VARITEC S.A.
San José, Costa Rica
en el mes de agosto de 1993
su edición consta de 1500 ejemplares

A finales de 1992 venció el cuarto Convenio Internacional del Café, sin que se vislumbrara ningún nuevo acuerdo entre los países productores y consumidores. Con la caída vertiginosa del precio del grano fue obvio que los resultados del mercado libre de una de las más importantes mercancías del trópico se habían vuelto inaceptables para sus productores y urgían medidas correctivas. Por lo tanto, tiene una lógica indiscutible el reciente intento de parte de los principales países cafetaleros de América Latina de crear un pacto de productores.

El presente libro revisa las perspectivas de diferentes alternativas de solución para los problemas de la actual crisis del café enfrentados por las pequeñas economías de Centroamérica. Para hacerlo, se analiza la estructura y el funcionamiento de los mercados internacionales, como también los mecanismos de transmisión de sus efectos hacia la economía interna de un país determinado. Las respuestas de los mismos productores y de las políticas del Estado al ajuste global son de suma importancia. El caso concreto de El Salvador fue escogido por representar un país que ha sufrido fuertes cambios económicos y sociopolíticos en la última década, el cual ha aplicado una ambiciosa estrategia reformista para cambiar su tradicional modelo de crecimiento agroexportador.

Wim Pelupessy: es docente en Economía del Desarrollo en la Facultad de Ciencias Económicas e investigador principal del Instituto de Estudios para el Desarrollo (IVO) de la Universidad de Tilburg, en Holanda. Ha realizado investigaciones y asesoramientos a proyectos de cooperación externa holandesa en varios países de América Latina. Otros libros de temas relacionados del mismo autor son: *Crisis económica en Centroamérica y el Caribe* (con M. Lundahl), DEI, 1989; *Perspectives on the agro-export economy in Central America*, Macmillan, 1991; *Economic maladjustment in Central America* (con J. Weeks), Macmillan, 1993.

ISBN 9977-83-070-3